

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра международной политической экономики**

КАЛИНОВСКИЙ
Владимир Витальевич

**МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ
ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ, ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Дипломная работа

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент
Валевич Ю.В.

Допущен к защите
«__»_____ 2025г.

Зав. кафедрой международной
политической экономики
профессор _____ П.С. Лемещенко

Минск, 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ.....	9
1.1 МСБ в период становления Республики Беларусь	9
1.2 Современное положение МСБ в Беларуси.....	20
1.3 Тенденции развития белорусского предпринимательства	25
2 ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ МСБ БЕЛАРУСИ.....	33
2.1 Институциональная среда: проблемы и оптимизация	33
2.2 Государственная поддержка МСБ Беларуси.....	40
2.3 Роль системы образования в формировании экономически активного населения	45
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ БЕЛОРУССКОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ	54
3.1 Недочёты нынешней государственной политики	54
3.2 Адаптация и использование иностранного опыта поддержки МСБ ...	67
3.3 Экономическая либерализация МСБ на примере сферы торговли	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	78
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	80

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 77 страниц, 15 рисунков, 5 таблиц, 57 источников.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ, ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Объект исследования – бизнес-среда Беларуси.

Предмет исследования — факторы, оказывающие влияние на эффективность функционирования и перспективы развития малого и среднего бизнеса.

Цель исследования — выявить слабые места белорусской бизнес-среды и предложить рекомендации для оптимизации и повышения эффективности функционирования МСП.

Методы исследования: ретроспективный анализ; систематизация; анализ практических кейсов; сравнительный анализ; прогнозирование.

Дипломная работа посвящена поиску мер для улучшения положения белорусского малого и среднего предпринимательства. Рассматривается динамика положения МСП в Беларуси, факторы влияния на активность и эффективность предпринимательской деятельности, особое внимание уделяется системе образования как системе подготовки квалифицированных кадров и предпринимателей. Предлагаются рекомендации по совершенствованию определённых аспектов современной государственной политики по отношению к предпринимательству в Беларуси, приводится потенциально возможный к применению в нашей стране зарубежный опыт поддержки предпринимательства, а также более подробно рассматривается сфера торговли как возможный катализатор экономического развития сельской местности.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

РЭФЕРАТ

У дыпломную работу ўваходзяць 77 старонак, 15 малюнкаў, 5 табліц, 57 крыніц.

МАЛЫ І СЯРЭДНІ БІЗНЕС У БЕЛАРУСІ: АНАЛІЗ БЯГУЧАГА СТАНУ, ФАКТАРЫ ЎПЛЫВУ І ПЕРСПЕКТЫВЫ РАЗВІЦЦЯ

Аб'ект даследавання – бізнес-асяроддзе Беларусі.

Прадмет даследавання-фактары, якія аказваюць уплыў на эфектыўнасць функцыянавання і перспектывы развіцця малога і сярэдняга бізнесу.

Мэта даследавання – выявіць слабыя месцы беларускага бізнес-асяроддзя і прапанаваць рэкамендацыі для аптымізацыі і павышэння эфектыўнасці функцыянавання МСП.

Метады даследавання: рэтраспектыўны аналіз; сістэматызацыя; аналіз практычных кейсаў; параўнальны аналіз; прагназаванне.

Дыпломная работа прысвечана пошуку мер для паляпшэння становішча беларускага малога і сярэдняга прадпрымальніцтва. Разглядаецца дынаміка становішча МСП у Беларусі, фактары ўплыву на актыўнасць і эфектыўнасць прадпрымальніцкай дзейнасці, асаблівая ўвага надаецца сістэме адукацыі як сістэме падрыхтоўкі кваліфікаваных кадраў і прадпрымальнікаў. Прапануюцца рэкамендацыі па ўдасканаленні пэўных аспектаў сучаснай дзяржаўнай палітыкі ў адносінах да прадпрымальніцтва ў Беларусі, прыводзіцца патэнцыйна магчымы да ўжывання ў нашай краіне замежны вопыт падтрымкі прадпрымальніцтва, а таксама больш падрабязна разглядаецца сфера гандлю як магчымы каталізатар эканамічнага развіцця сельскай мясцовасці.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены ў ёй разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя, метадалагічныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

ABSTRACT

Thesis: 77 pages, 15 figures, 5 tables, 57 sources.

SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN BELARUS: ANALYSIS OF THE CURRENT STATE, INFLUENCING FACTORS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The object of research is the business environment of Belarus.

The subject of the research is the factors influencing the efficiency of functioning and development prospects of small and medium—sized businesses.

The purpose of the study is to identify the weaknesses of the Belarusian business environment and offer recommendations for optimizing and improving the efficiency of SMEs.

Research methods: retrospective analysis; systematization; analysis of practical cases; comparative analysis; forecasting.

The thesis is devoted to the search for measures to improve the situation of Belarusian small and medium-sized enterprises. The dynamics of the situation of SMEs in Belarus, factors influencing the activity and effectiveness of entrepreneurial activity are considered, special attention is paid to the education system as a system for training qualified personnel and entrepreneurs. Recommendations are offered on improving certain aspects of modern state policy in relation to entrepreneurship in Belarus, foreign experience in supporting entrepreneurship is potentially applicable in our country, and the trade sector is considered in more detail as a possible catalyst for the economic development of rural areas.

The author confirms that the given design-analytical material correctly and evenly reflects the condition of the process under consideration, and all theoretical, methodological and methodical provisions and concepts, adopted from other sources, are referred to its authors.

ВВЕДЕНИЕ

Фирма как экономический субъект сегодня является драйвером экономического развития абсолютного большинства стран. Будучи источником рабочих мест, субъектом налогообложения и участником инновационного процесса, фирма взаимодействует с другими экономическими субъектами, положительно влияя как на экономику страны в целом, так и на развитие региона и улучшение уровня жизни людей.

Рассматривая непосредственно малый и средний бизнес (далее – МСБ или МСП), он функционирует в непрерывно развивающейся сфере услуг, наукоёмких и инновационных отраслях, способствует развитию конкуренции в отрасли, тем самым обеспечивая борьбу за потребителя через ценовые и неценовые методы, улучшая тем самым условия для домохозяйств. В условиях глобальных процессов и стремительно меняющейся обстановки в экономике, политике и других сферах жизнедеятельности общества МСБ имеет преимущество в организационной структуре, скорости реакции на изменения и адаптации к новым условиям. Являясь видом организации с наименьшими затратами на функционирование, именно с формы МСБ начинается подавляющее большинство стартапов, в случае успеха приносящее в экономику страны новый вид товара, услуги и т.п.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в Беларуси, как и в любой стране, функционируют малые и средние предприятия, которые, при благоприятных условиях функционирования, могут поднять развитие страны на новый уровень за счёт сглаживания разрыва между регионами, повышения качества жизни людей, обеспечение устойчивого экономического роста, улучшения экономических показателей (ВВП на душу населения, уровень занятости) и т.п. Для понимания эффективности условий ведения бизнеса и рекомендаций по их улучшению необходимо проанализировать динамику состояния МСБ, выделить наиболее сильно влияющие на них факторы и найти слабые места, над которыми стоит работать для достижения наилучших результатов.

Кроме того, актуальность темы усиливается необходимостью адаптации международного опыта в области институционального регулирования и поддержки бизнеса к белорусским реалиям. Сравнение с успешными примерами других стран позволяет выявить слабые места в работе белорусских институтов и разработать практические рекомендации для их улучшения.

Изучение данных вопросов не только имеет высокую теоретическую значимость, но и представляет собой практический интерес, связанный с разработкой мер, способствующих развитию предпринимательства и иным проявлениям экономической активности в Беларуси.

Результаты исследования позволят предложить практические меры, направленные на преодоление существующих проблем и создание благоприятных условий для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса и частной инициативы в Беларуси.

Объект исследования данной работы – бизнес-среда Беларуси.

Предмет исследования – факторы, оказывающие влияние на эффективность функционирования и перспективы развития малого и среднего бизнеса.

Цель работы – выявить слабые места белорусской бизнес-среды и предложить рекомендации для оптимизации и повышения эффективности функционирования МСП.

Для достижения цели работы необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать динамику состояния субъектов МСБ в Беларуси.
2. Рассмотреть факторы, формирующие условия для предпринимательской деятельности.
3. Изучить способы и направления государственной поддержки бизнеса в Беларуси.
4. Проанализировать влияние системы образования на экономическую и, в частности, предпринимательскую активность.
5. Осуществить поиск мер, используемых другими странами для поддержки МСБ, которые можно адаптировать для использования в Беларуси.
6. Разработать рекомендации по улучшению условий ведения бизнеса в Беларуси.

При написании дипломной работы использовались следующие методы: ретроспективный анализ; систематизация; анализ практических кейсов; сравнительный анализ; прогнозирование.

Дипломная работа основана на различных литературных источниках и Интернет-ресурсах, а именно:

а) Статистические данные о бизнесе и бизнес-среде в разных странах, индексы Corruption Perception Index, Doing Business, Global Innovation Index и др. ([16], [17], [53], [54], [55]).

б) Нормативно-правовые акты разных стран, в том числе в сфере взаимодействия и регулирования предприятий МСБ (Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства», «Закон о малом и среднем предпринимательстве», «Закон о поддержке инновационной деятельности в МСП») ([32], [35], [38]).

в) Работы экономистов, как современных (Д. Аджемоглу, Д. Робинсон [1], так и «основоположников» в своих направлениях (Д. Норт [26], Э. Чемберлин [51])

д) Официальные заседания, встречи Президента Республики Беларусь ([9], [45]).

Дипломная работа состоит из трёх глав. В первой главе рассматривается динамика положения субъектов МСБ Беларуси в экономике: вклад в экономические показатели, общее положение в экономической системе и «мнения» представителей МСБ в различных опросах и исследованиях, а также анализируются тенденции развития частного малого и среднего бизнеса. Во второй главе проводится анализ институциональной среды Беларуси, изучается влияние различных факторов на развитие инноваций и предпринимательской активности, меры государственной поддержки бизнеса, рассматривается образование как основополагающий элемент для экономической и

предпринимательской активности. В третьей главе рассматривается государственная политика, напрямую или косвенно затрагивающая бизнес и предпринимательскую активность, а также влияющая на процессы на предприятии, чётко выделяются её недостатки. Кроме того, рассматривается зарубежный опыт поддержки и взаимодействия государства с МСБ в разных странах, в результате чего даются рекомендации по применению наиболее легкоадаптируемых мер в Беларуси. В заключительной части третьей главы рассматривается система мер по либерализации сектора МСП на примере сферы торговли, уделяется внимание «возрождению» регионов при помощи торговых предприятий.

1 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ

1.1 МСБ в период становления Республики Беларусь

Перед началом работы по теме «Малый и средний бизнес Беларуси» стоит уточнить, что именно относится к данной категории предприятий в нашей стране. В Беларуси до 2024 года предприятия (юридические лица) подразделялись на микро-, малые, средние и крупные. Критерием такого разделения являлась численность работников: 1-15; 16-100; 101-250; 251+ соответственно. После 01.10.2024 в Реестре субъектов малого и среднего предпринимательства произошли изменения: микропредприятия убрали, разделив малые предприятия на две «ступени»: до 50 человек включительно и 51-100 человек. На данный момент используется именно такая классификация [23].

Кроме юридических лиц, в стране сегодня действуют индивидуальные предприниматели, концепция которых сейчас претерпевает значительные изменения. Сейчас перечень видов деятельности для ИП регулируется государством, а нанимать такая «фирма» может до трёх человек. ИП являются физическими лицами, однако с особенной формой налогообложения и отличаются другими аспектами функционирования. Кроме того, с 01.01.2025 деятельность ИП в следующем за отчётным годом необходимо переводить в статус юридического лица при превышении валовой выручкой за календарный год отметки в 500 000 BYN [50].

Зная, что необходимо относить к малому и среднему предпринимательству, начнём ретроспективный анализ – рассмотрим динамику положения белорусского МСП на протяжении истории страны.

Беларусь стала суверенной страной после распада СССР в 1991 году. Это событие означало, что отныне страна должна выбрать путь дальнейшего развития, сформировать свою институциональную среду и функционировать как самостоятельная экономическая и политическая единица.

Первые годы после объявления суверенитета оказались тяжёлыми как для домохозяйств, так и для фирм. Реформы, направленные на установление стабильного положения в экономической и политической системах, показывали результаты, однако для их полного проявления необходимо было время. Сама же страна перестала быть частью советского механизма, где каждый участник имел свою роль, и вопросы функционирования экономики стали одними из важнейших. Будучи «сборочным цехом», Беларусь на своей территории имела предприятия, сырьё для работы которых частично доставлялось из других стран. Большинство предприятий, работавших в советское время в Беларуси, были крупными предприятиями с большими производственными мощностями, поэтому в первую очередь от потери сырья для работы пострадали они.

Что же касается развития малого и среднего бизнеса, своё начало в Беларуси он берёт с 1 мая 1987 года [13, с.6]. В это время в силу вступил Закон о развитии индивидуальной трудовой деятельности (ИТД), однако заниматься ей

рабочим было разрешено лишь в свободное время. «Основным местом работы» ИТД разрешалось иметь лишь пенсионеркам, инвалидам и домохозяйкам.

Значимым для развития МСП Закон об ИТД являлся потому, что обязывал власть сотрудничать с уже функционирующими ремесленниками в вопросах сырья, торговых мест на рынках, кредитования и др. В остальном же закон следовал идеологии социализма, запрещая наёмный труд и оборот средств производства.

В 1987 году также были созданы центры научно-технического творчества молодёжи (НТТМ) с создаваемыми при них временными творческими коллективами (ВТК) [13, с.6]. Концепция НТТМ была ориентирована на рост темпов научно-технического прогресса, а в ВТК происходила «реализация», при этом работали ВТК не с «планом», а самостоятельно находили заказчиков и договаривались с ними о цене. В качестве примера можно привести НТТМ «Спектр», г. Минск, 1988 год основания. За несколько лет работы «Спектра» был сформирован штат в 35 человек, а денежный эквивалент выполненных работ по договорам превышал \$1,000,000 [13, с.6].

Следующим знаковым событием стало распространение кооперации и введение соответствующего закона в СССР в 1988 году. Согласно его положениям, кооператив должен служить дополнением к государственному сектору в сферах деятельности, в которых необходима гибкость и высокая скорость реакции на изменение спроса. Однако в реальности кооперативы получили статус рыночного агента и становились полноценными предприятиями, близкими к современному их пониманию. В своей деятельности они использовали частную собственность, не имели ограничений на виды производимой и приобретаемой продукции, а также имели право устанавливать цены, если сделка не была добровольно принятым государственным заказом. В отличие от государственных предприятий, которые отчисляли деньги в бюджет и вышестоящим организациям, кооперативы платили налоги. Сравнивая эти отчисления, кооперативы отдавали 3% от дохода, или (в среднем) около 6% получаемой прибыли, в то время как государственные предприятия лишались около половины получаемой ими прибыли [13, с.7].

В 90-е годы, после развала Советского Союза, Беларусь столкнулась, с одной стороны, с большими проблемами в экономике, но с другой стороны определённые виды деятельности в таких условиях приобретали рентабельность намного выше, нежели в стабильный период. К примеру, темпы инфляции в 1992-1993 гг. до 2000% в год, в сравнении со ставками кредитов на уровне 60% (Белагропромбанк, декабрь 1992 г.) позволяли пускать полученные деньги в оборот, закупать товар и продавать его через несколько месяцев, тем самым «отбивая» проценты по кредиту и обогащаясь тем самым с остальной суммы дохода [13, с.8]. Разница цен на внутреннем и внешних рынках также способствовала накоплению денежных средств за счёт арбитража и спекуляции. Те, кто занимался импортом таких товаров, как компьютеры и косметика, имели рентабельность совершаемых сделок свыше тысячи процентов. Противоположной ситуация была на рынках таких ресурсов, как нефть, газ, лес и металлы. В СССР цены на них жёстко регулировались, фактически находясь в

фиксированном состоянии при девальвируемой валюте. В 1991 году цена на нефть-сырец на внутреннем рынке составляла в пределах половины процента от цены на внешних рынках, что делало возможным экспорт подобного сырья таким же прибыльным, как импорт описанной выше продукции [13, с.8].

Кооперативы, однако, в основном обслуживали государственные предприятия и были к ним прикреплены, покупая у них материалы и арендуя площади.

Новым шагом стало развитие частной собственности. 23 ноября 1989 года вступили в силу Основы законодательства СССР и союзных республик об аренде, согласно которым имущество государственных предприятий можно было сдать в аренду с правом выкупа, обусловленном заключаемым договором. Переход прав собственности к арендатору совершался в момент, когда общая сумма арендных платежей достигала суммы стоимости объекта сделки. Первым выкупленным таким образом предприятием стал Слонимский картонно-бумажный завод «Альбертин», который с помощью полученного сроком на пять лет кредита выкупил трудовой коллектив. Сам закон получил распространение по всему СССР, к 1990 году количество арендных предприятий составило более 6 тысяч, а работало на них около 3,6 млн. человек, а среди белорусских предприятий были: фабрики «Элот», «Неман», «Гомельлифт», ПО «Милавица» и другие [13, с.9].

Стоит отметить, что больше половины предприятий переходили, по сути, в коллективную собственность, в индивидуальную частную же переходило около 20-22% предприятий, обычно являвшихся небольшими мастерскими, торговыми объектами или парикмахерскими [13, с.10].

Именно эти события стали предпосылками для развития предпринимательства в Беларуси после распада Советского Союза. Либерализация в области экономической деятельности частного сектора и политика невмешательства государственных структур в частный сектор экономики позволили в полной мере реализовать свои возможности и идеи предпринимателям того времени. Рост частного сектора на этом этапе обусловлен, в первую очередь, практически полным отсутствием регулирования со стороны государства, что позволяло иметь «пространство для манёвра» и искать наиболее эффективные способы распределения и использования ограниченных ресурсов, имеющихся у предпринимателя. Свобода для экономической деятельности смогла перекрыть те проблемы, с которыми столкнулась Беларусь в 1990-е годы, потому что предприниматели зачастую быстро адаптировали своё дело под быстро изменяющиеся условия. Даже без сколько-нибудь развитой инфраструктуры поддержки МСБ и с частыми изменениями в законодательстве частный сектор смог развиваться как по количеству функционирующих в стране предприятий, так и по количеству занятых на таких предприятиях людей.

Свой вклад внесли и создаваемые в те годы первые сообщества из и для предпринимателей: Белорусский союз предпринимателей, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей и Международная финансовая корпорация, начавшая работать в Беларуси в 1993 году [13, с.10].

Руководители Белорусского союза предпринимателей, которые и сами вели предпринимательскую деятельность в Беларуси, также являлись внештатными помощниками руководителя правительства, а участники подобных сообществ принимали участие в оценке законопроектов в Верховном Совете и постановлений правительства, формируя тем самым прямой диалог между представителями государственной власти и бизнесом. Именно благодаря такой форме организации взаимодействия между политикой и экономикой были отклонены или задержаны в принятии многие неблагоприятные для экономической деятельности инициативы, а также приняты такие необходимые законопроекты, как Постановление Совета Министров №327 «О неотложных мерах по укреплению налоговой системы» (12 мая 1994 г.), №427 «О дополнительных мерах по развитию предпринимательской деятельности в Республике Беларусь» (10 июня 1994 г.) и др.

В середине 1990-х в Беларуси началось формирование социально-ориентированной рыночной экономики, что означало структурные изменения, развитие бизнес-среды и совершенствование инфраструктуры поддержки предпринимательства. В 1994 году начали вводиться значительные дополнения и изменения в нормативно-правовую базу в сфере предпринимательства, было положено начало и закреплены основные направления государственной политики поддержки предпринимательства. Принятое 31.12.1997 постановление «Об упрощённой системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства» обозначило условия и порядок введения с 1998 года упрощённой системы налогообложения. Однако, несмотря на эти меры, рост предпринимательской деятельности постепенно снижал свой темп. Это обусловлено тем, что экономика Беларуси стала регулироваться государством в гораздо большей степени, нежели несколькими годами ранее, так как была задача сформировать эффективную систему государственного управления. Таким образом, государство в этот период вводило различные административные барьеры и меры контроля деятельности частного бизнеса, а также создало суровую систему наказаний за нарушения в данной сфере.

Показатели, с которыми Беларусь вошла в XXI век, не выделяли бизнес-среду страны среди других: развитие в 1998-2004 гг. органов гос. управления, целью которых являлось проведение проверок разных аспектов деятельности предпринимателей и введение штрафных санкций даже за самые мелкие нарушения, приводило к массовым сокращениям количества субъектов МСП.

Для примера, в 2004 году стоимость и затраты времени для оформления юридического лица в Беларуси были значительно выше, чем в других странах, сравнение показано на рисунке 1.1:

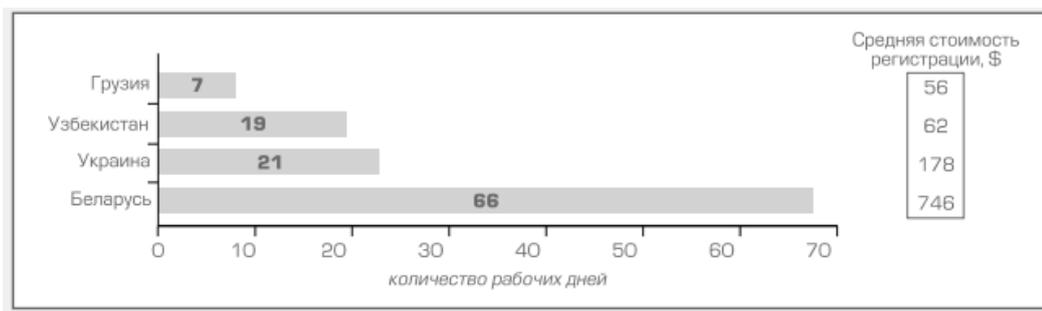


Рис. 1.1. Срок и стоимость регистрации юридического лица в 2004гг.

Примечание: источник – [10].

В начале 2000-х число малых и средних предприятий шло к отметке в 30 000, а вклад их в ВВП очень низким, по сравнению с другими странами, как можно увидеть на рисунках 1.2 и 1.3.



Рис. 1.2. Количество субъектов МСП Беларуси за 2001-2004гг.

Примечание: источник – [10].

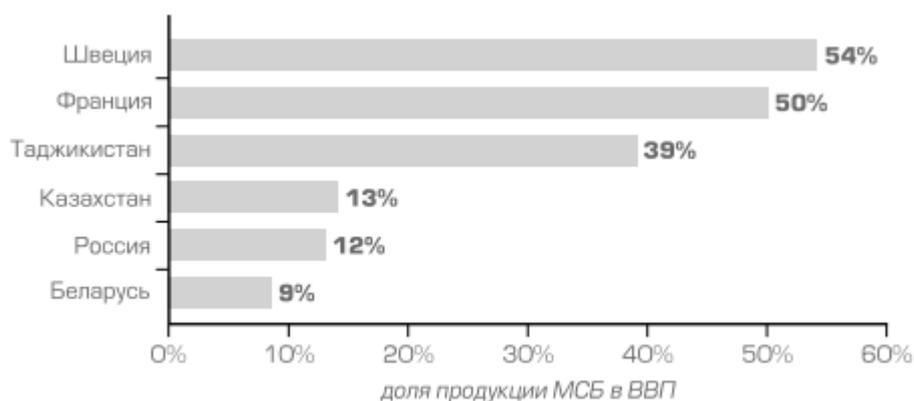


Рис. 1.3. Вклад МСП в ВВП стран за 2004гг.

Примечание: источник – [10].

Можно заметить рост количества субъектов МСП в 2004 году, что обусловлено принятием в 2003 году Декрета Президента «О едином налоге с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц и о некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности». Данный НПА вводил новую форму налогообложения для ИП: единый налог, заменяющий собой часть выплат и упрощающий высчитывание налогов для субъекта. Что касается ограничений, ИП имел право нанимать до 3 человек, при превышении данного показателя необходимо было переходить на юридическое лицо и платить налоги по общей системе.

Согласно данным Всемирного Банка за 2003 год, на тысячу человек число субъектов МСБ в Беларуси – 2.46. Для сравнения приведены также данные по Украине (5), России (6), Польше (22), усреднённый показатель ЕС (45), США (74) [54, с.8]. Беларусь в этот период является самой отсталой по данному показателю среди стран-участниц Советского союза, а также единственной переходной экономикой, где этот показатель снизился в 2000-2002 гг. В отчёте Всемирного Банка «Improving the Business Environment. Belarus (2003)» отмечено, что в первые годы XXI века наблюдается значительное ухудшение бизнес-среды для частного сектора.

Государственное регулирование в стране было чрезмерным и расширялось, затрагивая всё больше аспектов деятельности. Для сравнения, приведены данные о различных проверках в Беларуси и Украине, проводимых в 2001 году:

Таблица 1.1. Среднее количество и длительность проверок в Беларуси и Украине

Органы контроля	Беларусь (2001) Количество проверок	Беларусь (2001) Длительность (дней)	Украина (2001) Количество проверок	Украина (1999) Длительность (дней)
Налоговая инспекция	2.2	15.5	1.4	13.1
Пожарная служба	2.2	2.0	1.3	2.7
Санитарные органы	4.0	2.7	1.1	3.5
Милиция	4.7	3.0	незначительно	незначительно
Комитет гос. контроля	1.5	16.0	Отсутствует	Отсутствует
Органы госбезопасности	2.0	11.5	незначительно	незначительно
Прокуратура	1.2	5.0	незначительно	незначительно
Органы контроля цен	2.0	7.0	незначительно	незначительно
Органы стандартного контроля	1.9	5.0	0.5	3.1
Органы охраны окружающей среды	1.8	2.5	незначительно	незначительно
Лицензионные органы	2.2	4.5	незначительно	незначительно
Органы защиты прав потребителей	3.0	2.0	0.5	2.1
Министерства и госорганы	1.6	11.0	незначительно	незначительно

Примечание: источник – [54, с.12].

Ухудшение условий для частного бизнеса привело к тому, что юридические лица чаще прекращали свою деятельность, в лучшем случае переходя к форме индивидуальных предпринимателей. Изменения в налоговой системе создали дисбаланс в пользу ИП, что подкреплялось меньшими

затратами на вход на рынок и искусственным усложнением процедур регистрации юридических лиц. 1999-2001 гг. показали сокращение МСП-юридических лиц на 5% и рост числа ИП на 37% [13, с.13].

Географически субъекты МСП Беларуси в то время были распределены таким образом:

Таблица 1.2. Распределение субъектов МСП Беларуси по областям

Области	Количество малых предприятий, единиц			Количество индивидуальных предпринимателей, человек		
	01.01.2000	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2000	01.01.2001	01.01.2002
Брестская	1 575	1 621	1 470	19 499	22 758	25 748
Витебская	1 911	1 747	1 752	14 875	18 009	21 784
Гомельская	1 998	1 998	1 962	16 362	20 994	25 348
Гродненская	1 749	1 565	1 479	16 460	17 931	27 107
г. Минск	15 572	14 755	14 309	42 032	51 877	59 713
Минская	2 295	2 464	2 526	15 978	19 843	20 635
Могилевская	1 687	1 592	1 906	10 700	13 300	15 800

Примечание: источник – [13, с.24]

Исходя из таблицы 1.2, можно увидеть практически равномерное распределение малых предприятий во всех областях, за исключением Минской и г. Минска, где разница обусловлена различием в численности населения. Что же касается ИП, разница между Минском и остальными регионами здесь менее заметна. Положение индивидуального предпринимателя было более выгодным с точки зрения налогов, правовой среды и других аспектов, что привело к росту численности ИП по всей стране в тот период времени.

Так, состояние МСП Беларуси, как и всего частного сектора в 1998-2003 годы, в целом характеризовалось значительным упадком вследствие введения чрезмерных регулирующих мероприятий со стороны государства, что нельзя назвать «эффективной системой государственного управления», которой представители власти хотели дополнить социально-ориентированную рыночную экономику Беларуси.

Сами же предприниматели оценивали своё положение в динамике следующим образом, согласно опросу, проведённому Институтом приватизации и менеджмента в 2002 году:

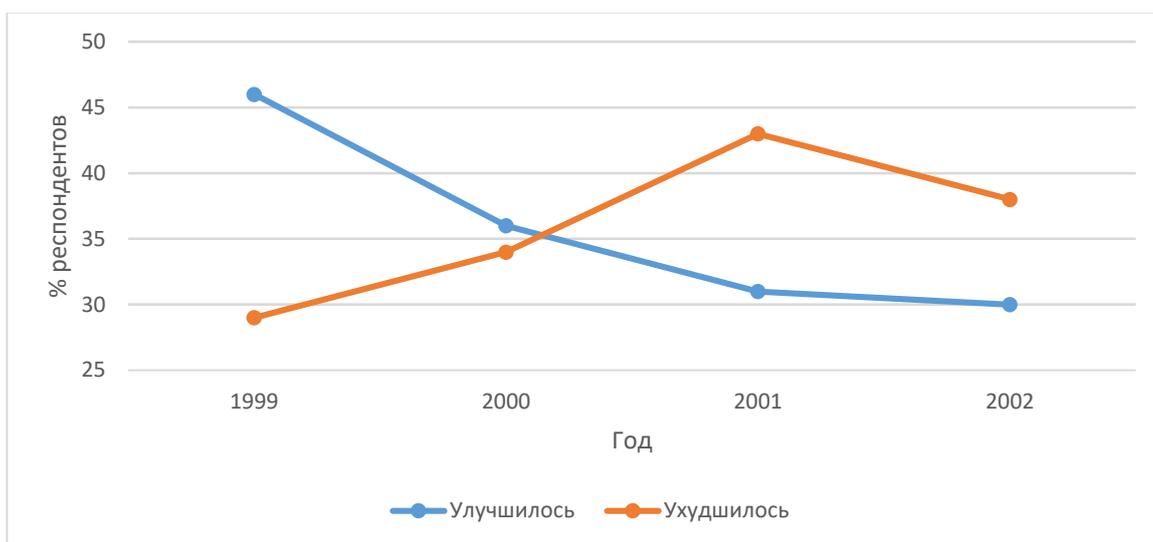


Рис. 1.4. Динамика финансового состояния предприятий за 1999-2002 гг.

Примечание: источник – [36]

По данным того же опроса можно узнать настроения и ожидания частного бизнеса, их рассуждения о качестве внешней среды и факторов, на которые они признавали наиболее вероятными для улучшения их положения:

Таблица 1.3. Ответы на вопрос «Если бы Ваш объём продаж изменился, то чем это было бы вызвано?».

	Возрос, %	Уменьшился, %
Изменением экономической ситуации в стране	22.0	78.0
Изменением количества конкурентов	20.3	79.7
Изменением в ценах на сырье и материалы	34.2	67.6
Изменением в ценах на готовую продукцию	47.9	52.1
Изменением производственной мощности фирмы	78.7	21.3
Изменением квалификации персонала	82.5	17.5
Изменением ассортимента товаров и услуг	89.0	11.0
Изменением качества товаров и услуг	91.1	8.9
Изменением системы продвижения и рекламы	91.8	8.2

Примечание: источник – [36]

Более $\frac{3}{4}$ респондентов показали своё недоверие курсу экономических реформ в стране на то время, а наиболее перспективными причинами роста выступали эндогенные факторы (те, на которые могли повлиять сами предприниматели: персонал, ассортимент, реклама и т.п.). Отсюда следует, что предпринимателям приходилось подстраиваться под ту систему, которая была сформирована, и свои силы они направляли на качественное улучшение подходов к управлению своими предприятиями.

Как можно заметить, обратная связь от представителей частного предпринимательства в тот период соответствует описанному выше положению дел на основании принимаемых государством мер. Снижение экономической свободы сдерживало темпы роста частного сектора, а также резкие и частые усложнения и изменения правовой среды, в том числе налогового законодательства, создавали большое количество проблем и неопределённости для предпринимателей. Среди основных проблем, называемых и оцениваемых предпринимателями в рамках опроса Институтом приватизации и менеджмента,

с результатом 4.5 из 5 баллов «серьёзности проблемы» главной проблемой выступал высокий объём взимаемых налогов. Выше 4 баллов также были оценены «Реальное отсутствие постоянных правил» и «Высокие штрафные санкции за ошибки». Далее, «Сложность системы налогообложения», «Возможность внесудебной конфискации активов», проблемы с планированием сумм налоговых отчислений и «Зависимость от желаний налоговых инспекторов, отсутствие уважения как к налогоплательщику», все вышеперечисленные проблемы получили оценку свыше 3 баллов из 5, что свидетельствует об их распространённости [36].

Административные процедуры для регистрации субъекта МСП также жёстко контролировались: для оформления фирмы, в зависимости от размера предприятия (количество рабочих мест), необходимо было иметь в среднем от двух до пяти (или больше) лицензий. Наиболее строгое положение было в производстве (4.33), затем – торговля и строительство (3.04), транспорт и связь (2.68), бытовое обслуживание (2.19), но среди опрошенных были выявлены предприятия с 10, 15, 25, 60 и 80 лицензиями [36].

Совокупность условий, в которых функционировал частный сектор, приводил к таким неблагоприятным явлениям, как развитие теневого оборота (неотражённому в документах бухгалтерского учёта обороту продукции). В работах, посвящённых этому периоду развития белорусского бизнеса, подчёркивается разнообразие мер уклонения от налогов и легальных схем минимизации налогов [40, с.16]. Теневой же оборот в то время был наиболее распространён в сфере услуг, где наиболее легко договориться с заказчиком лично и намного труднее доказать факт оказания услуги, чем в случае с материальными товарами.

Завершая анализ данного периода развития белорусского частного бизнеса, необходимо рассмотреть мнение предпринимателей о необходимых мерах для улучшения условий ведения бизнеса как со стороны предпринимателя, так и со стороны государства. В опросе Института приватизации и менеджмента результаты представлены таблицами 1.4 и 1.5:

Таблица 1.4. Ответы на вопрос «Какие меры, по-вашему, нужно принять органам власти для ускорения развития частного бизнеса в стране?».

	Число респондентов	%
Снизить налоговое бремя	304	80.4
Улучшить законодательство по малому предпринимательству	198	52.4
Упростить регистрацию, лицензирование и другие процедуры, контролирующие вход на рынок	154	40.7
Развить систему финансовой поддержки малого предпринимательства	146	38.6
Защитить предпринимательство от произвола со стороны контролирующих органов	136	36.0
Ускорить малую приватизацию	48	12.7
Обеспечить независимый от исполнительной власти суд	44	11.6
Защитить предпринимательство от произвола со стороны криминальных структур	12	3.2

Примечание: до 3 вариантов ответа. Источник – [36]

Касательно условий ведения бизнеса, более восьмидесяти процентов опрошенных отмечали высокое налоговое бремя, а также около половины

респондентов указывали на недостатки правового аспекта. В целом же, такое распределение результатов говорит о всесторонних проблемах в бизнес-среде Беларуси начала 2000-х годов. Немаловажным проблемным полем стало отношение государственных органов и осуществляющих контроль организаций к частным предприятиям. Если считать опрос хотя бы на 70% репрезентативным для всей республики, то проблем и неудобств от контролирующих органов, которые подконтрольны государству и являются «исполнителями» НПА, доставлялось в разы и десятки раз больше, чем от криминальных структур, действующих вне закона [36].

Таблица 1.5. Ответы на вопрос «Что, по-вашему, препятствует развитию Вашего предприятия?».

	Число респондентов	%
Общий профессиональный уровень сотрудников (недостаток знаний и умений, необходимых для успешной работы)	128	33.9
Пассивность сотрудников	127	33.6
Общий профессиональный уровень руководителей (недостаток знаний в области маркетинга, менеджмента, финансов, управления производством)	116	30.7
Отсутствие в коллективе общих целей и ценностей	84	22.2
Излишне жесткая/излишне мягкая система контроля внутри предприятия	82	21.7
Низкий уровень взаимодействия и координации между подразделениями	78	20.6
Негибкость в изменении организационной структуры	76	20.1
Отсутствие культуры качества в работе	58	15.3

Примечание: до 3 вариантов ответа. Источник – [36]

Что же касается «самооценки», проблемы распределены практически равномерно, однако главным приоритетом для дальнейшего развития всё-таки обозначили низкий уровень знаний (как сотрудников, так и самих управляющих и даже самих предпринимателей) и отсутствие мотивации у персонала. Говоря об образовании, на 2000-2001 гг. 77% предпринимателей имеют высшее, 4% - два и более высших образования. Однако диплом о высшем экономическом образовании имеет лишь 25% опрошенных. Интересной чертой белорусского бизнеса являлся крайне низкий показатель людей, имеющих степень «Магистр» в области «Бизнес-администрирование» (MBA – Master of Business Administration) (или аналогичных) – 1%, когда в странах Запада такую степень имеет свыше 68% управляющих [40, с.25]. Несмотря на столь низкий показатель, каждый шестой предприниматель на тот момент планировал получение данной степени для себя, и каждый пятый – для управляющих на своём предприятии.

Поиск «качественных» сотрудников среди выпускников ВУЗов считают целесообразным лишь 13% от опрошенных, что показывает недоверие предпринимателей к образовательной системе того времени, что, учитывая также разницу в практическом опыте между уже действующими на рынке труда специалистами и выпускниками, создаёт условия не в пользу последних [36].

Учитывая такое положение, которое сохраняется и в наше время, выпускники ВУЗов для получения преимущества должны получать в ходе своего обучения знания и навыки, связанные с наиболее инновационными процессами в их специальности. Увеличивая эффективность образовательной системы, можно добиться: повышения инновационности и развития экономики и отдельных предприятий, регионов и отраслей; «обновления» кадров, что

поспособствует повышению адаптивности и даст возможность обновления и модернизации процессов на предприятии; повышения платёжеспособности спроса для большинства отраслей (так как целевой аудиторией большинства товаров является молодёжь, которая, в свою очередь, более склонна к рискам, трате денег и т.п., а также обладает более гибкими взглядами на жизнь). Улучшение условий труда, престижа полученной молодым специалистом специальности и денежного вознаграждения позволит избежать «утечки мозгов», долгое время терзающей Беларусь и замедляющей её экономический рост по ряду причин.

Именно с получения образования начинается вовлечённость человека в жизнь страны и экономические отношения. Больше о важности образования для экономики и бизнеса, а также о мерах, актуальных для улучшения белорусской образовательной системы будет рассказано в главе 2.3 данной работы.

Подводя итоги, можно свести анализ к наличию нескольких различающихся между собой этапов положения МСП Беларуси в период её становления как суверенного государства:

Первый этап – подготовительный, примерно охватывающий 1987-1990 гг. В это время, ещё при Советском Союзе, началось формирование основополагающих элементов частного бизнеса как явления: частная собственность, возможность найма сотрудников, либерализация ценообразования и снижение зависимости от государственных структур.

Второй этап – период стихийного роста белорусского бизнеса, время возможностей, 1991-1995 гг. В эти годы происходило формирование правовой базы и других организационных моментов в только-только отделившейся от СССР Беларуси, экономическая деятельность характеризовалась наибольшей степенью либерализма, а предприимчивые люди использовали очевидные и не очень схемы для накопления капитала и, возможно, создания собственных предприятий, используя сложившиеся условия в свою пользу. Также этот период характеризуется созданием хорошо налаженного диалога между представителями государства и частного бизнеса, что помогло улучшить правовую среду на основе обратной связи предпринимателей.

Третий этап – «сковывание», значительное усиление государственного регулирования, контроля, штрафных санкций и изоляция государства от частного бизнеса, 1996 – начало 2000-х. Потеря (или игнорирование) той самой обратной связи привела к принятию мер, ухудшающих бизнес-среду как для уже функционирующих субъектов бизнеса, так и для потенциальных новых игроков. Попытки создания «эффективной системы государственного управления для социально-ориентированной рыночной экономики», с точки зрения представителей частного бизнеса, исследователей того периода, а также автора данной работы, полностью провалились. Контроль проводился в излишнем количестве и «качестве» (принимая за качество контроля строгость наказаний за экономические нарушения), что отпугивало от создания предприятия и функционирования в таких условиях.

В дальнейшем самоанализ мер, принятых в этот период, а также снижение показателей среди частного сектора, создаст необходимость для развития инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. В частности, Указы Президента №148 «О неотложных мерах по поддержке предпринимательства», №225 «О некоторых вопросах осуществления физическими лицами ремесленной деятельности» и др.

Беларусь со временем стала отставать не только от стран Восточной Европы, но и от постсоветских стран. Сохранилась ли эта тенденция в наше время? Для того, чтобы узнать ответ, рассмотрим современное положение белорусского МСБ.

1.2 Современное положение МСБ в Беларуси

Сегодня в Беларуси уже сформировались основные направления функционирования экономики, государственной политики и были выявлены приоритеты развития. Страна сфокусировалась на развитии экспортной деятельности, параллельно поощряя замену импортных товаров и услуг отечественными аналогами и проводя активную рекламу белорусской продукции. Наукоёмкие направления получают активную поддержку как для функционирования и развития, так и для сбыта продукции на внутреннем и внешних рынках. Активная внешняя политика, направленная на расширение географии дружественных стран и торговых партнёров, позволяет «захватывать» новые и перспективные рынки стран Африки, где наша продукция необходима для развития и повышения качества жизни людей. Однако, в первую очередь принимаемые меры позволяют развиваться промышленным предприятиям, как МАЗ, БелАЗ и т.п., и в меньшей мере являются полезными для большинства сфер деятельности малого и среднего предпринимательства, преимущественно занимающих (каждое) небольшие доли локальных рынков (сельского населённого пункта, города, района). Так какое же в наше время положение у малых фирм, каков их вклад в экономику страны сегодня и как они оценивают условия ведения бизнеса в последние годы?

Учитывая, что «современность» не имеет чётких временных оценок, возьмём для анализа диапазон последних 6 лет (2019-2024 гг.). Выбор именно этого отрезка времени позволит увидеть как общие современные процессы, наблюдаемые в частном секторе, так и зарождающиеся лишь в последние годы тенденции, увидеть влияние событий, произошедших в международной политической сфере, и выявить тенденции развития белорусского предпринимательства на ближайшее время, которые будут сформулированы в следующем пункте данной главы. Также появится больше информации о факторах, повлиявших на путь развития МСП, что можно будет проанализировать во второй главе. И, разумеется, на основе анализа современного состояния белорусского предпринимательства можно будет сформулировать предложения по улучшению бизнес-среды, что и будет представлять из себя глава 3.

В качестве предпосылок к анализируемому периоду, 2012-2018 гг. показывали тенденцию снижения вклада МСП в некоторые показатели, в то же время наблюдалось повышение по некоторым другим показателям предпринимательской активности. Так, вклад в ВВП снизился на 1,6 процентных пункта, в ВДС – на 1 п.п., в то время как количество рабочих мест, обеспечиваемых субъектами МСП, выручка, а также их обороты внешней торговли выросли. Изменения, происходившие в белорусской бизнес-среде, отчасти были направлены на улучшение условий для крупных предприятий, как частных (крупные торговые сети «Евроопт» и т.п.), так и государственных (белорусские промышленные гиганты), что повысило вклад крупных предприятий в ВВП, тем самым снизив его (в процентном соотношении) для МСП [56].

Число субъектов МСП за 2012-2018 гг. во всех регионах, кроме Минска снижалось или практически не изменялось: Брестская область за это время «нарастила» лишь 109 предприятий, при этом число ИП снизилось почти на 3 000. Витебская область получила «потери» в 4 226 ИП и 289 юридических лиц. Гомельская область показывает незначительный рост, однако среди предприятий наблюдается стабильное снижение средних предприятий, закрылось около 7% от общего числа средних организаций. Гродненская область также теряет ИП, однако тенденция переменна, явный спад произошёл в 2015-2016 гг., среди юридических лиц наблюдается схожая ситуация. Могилёвская область не показывает значительных положительных изменений, имея похожие на «соседские» тенденции роста и снижения показателей. Что же касается Минской области и г. Минска, на протяжении всего периода наблюдается рост, что можно объяснить стремительным развитием самого Минска как города и «рынка сбыта» с относительно богатыми покупателями в большом количестве [56, с.16-33].

Что же касается рассматриваемого периода, в 2021 году наблюдается тенденция к росту вклада в ВВП (+2 п.п. к 2018 г. или +1 п.п. к 2020 г.), в ВДС (+1,7 п.п. к 2018 г.), сохраняется тенденция роста выручки (которую можно частично связать с инфляционно-девальвационными процессами), рост показывает как розничный товарооборот, составивший более 20 млрд. рублей, так и оптовый, превышающий 80 млрд. [22].

Малый и средний бизнес в 2021 году продолжает играть свою роль в экономике страны, его вклад в макроэкономические показатели страны показан ниже [22]:

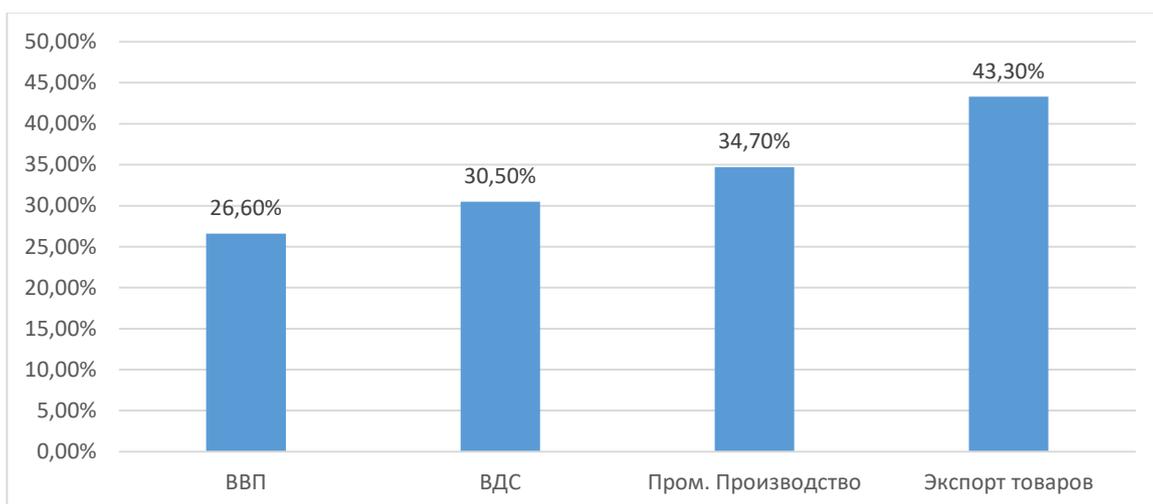


Рис. 1.5. Вклад МСП в республиканские макроэкономические показатели на 2021 год.

Примечание: источник – собственная разработка на основе [22]

Несмотря на рост ряда экономических показателей, наблюдались также тенденции к снижению, особенно в инвестициях и занятости [22].

Средняя численность работников в МСП составила 1 469 442 человека, однако по сравнению с 2020 годом этот показатель снизился на 17 060 человек [22]. Такие изменения имеют несколько причин, среди которых есть как положительные (автоматизация и использование современных технологий в процессах производства и распределения), так и отрицательные (банкротство предприятий, частичное сокращение персонала). Каждая причина связана с внутренней и внешней средой и изменяющейся ситуацией на рынке труда и условиях ведения бизнеса.

На 2021 год географическое распределение субъектов МСП было таким [22]:

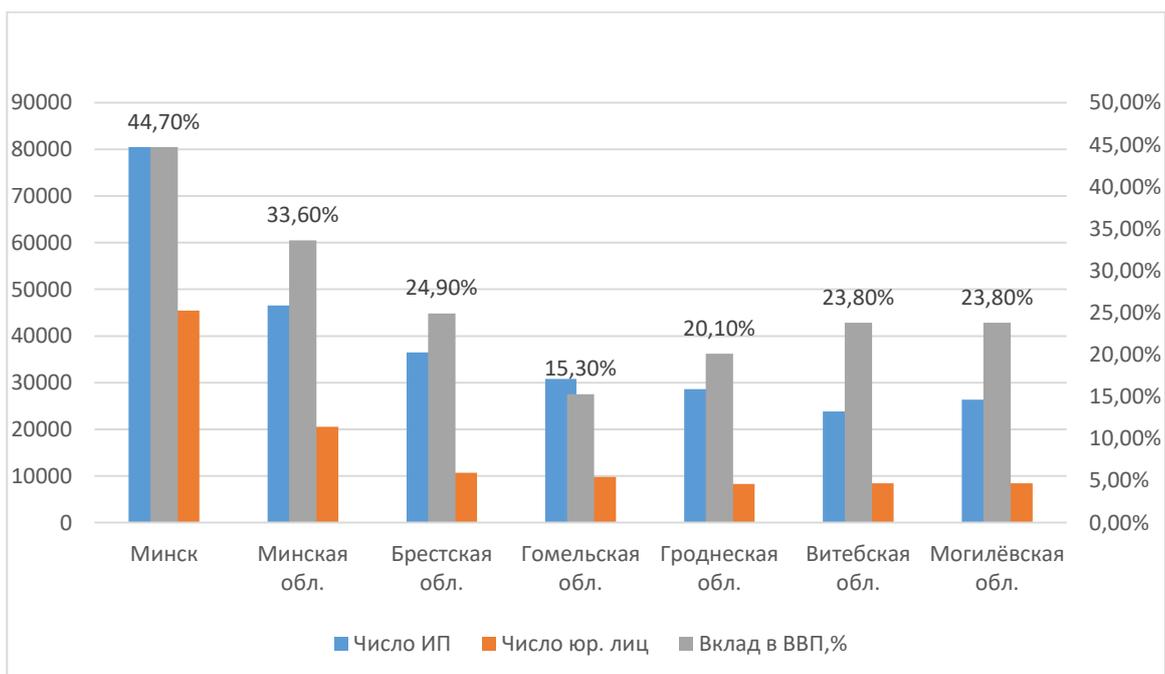


Рис. 1.6. География МСП по данным за 2021 год.

Примечание: источник – собственная разработка на основе [22].

Для сравнения рассмотрим последние данные. В 2021 году в Беларуси насчитывалось 111 908 организаций МСП, а к 2023 году их число увеличилось до 115 924. Это свидетельствует о незначительном расширении предпринимательского сектора. Однако одновременно сократилось количество индивидуальных предпринимателей: с 273 120 до 252 113, что объясняется реформами, связанными с ИП, главным образом в Минске (с 17 августа 2021 года по 1 октября 2024 года ИП в Минске зарегистрировать было нельзя) [23; 46].

2023 год, с точки зрения белорусских предпринимателей, обозначил новые проблемы, которые появились перед бизнесом как во внешней, так и во внутренней среде. В интервью председателей различных объединений белорусского бизнеса (Белорусский союз предпринимателей, Минский столичный союз предпринимателей и работодателей, Бизнес союз предпринимателей и нанимателей им. Куняковского, Республиканский союз промышленников и предпринимателей и др.) расспрашивали о том, как их организации расценивают прошедший год, а также какие возможности, перспективы и риски они видят в ближайшее время. В ответах звучало следующее:

Несмотря на рост в предложении рабочих мест, в стране практически не добавляется, если не уменьшается, количество людей, готовых работать в определённых сферах [16].

Постановление Совета Министров №713 (19.10.2023) установило перечень товаров, подверженных ограничению максимальной торговой надбавки (включая импортную и оптовую), а дополнение к нему в виде законопроекта МАРТ «Об установлении цен на плодоовощную продукцию в 2024 году», установило «потолок» повышения отпускной цены на картофель, яблоки и т.п. в 2024 году относительно цены 2023 года. Такая деятельность со стороны государственных органов с одной стороны позволяла сдерживать инфляцию на этапе продажи, к примеру, продуктов питания фермерами. Однако в то же время такие чётко зафиксированные «потолки» цен не учитывали (рассматривая тот же пример с фермерами) рост цен на товары и услуги, необходимые для создания «регулируемой» продукции. Таким образом, не была редкостью ситуация, когда фермер не мог окупить затраты с продажи продукции, что вынуждало его либо работать в убыток (чего он, конечно же, пытался избегать), либо сбывать продукцию по приемлемой для него цене на рынках без должного контроля или по «серым» схемам. Фактически, это постановление могло стать причиной роста теневой экономики и снижению налоговых поступлений от субъектов хозяйствования. Ведь даже сбывая товар по цене выше «потолка» там, где сделка менее «подконтрольна» государству и проверяющим, он укажет в налоговой декларации полностью законную операцию и заниженную до «потолка» сумму сделки [30; 38].

На сегодняшний день есть также и мероприятия, благоприятствующие развитию МСП. Для улучшения белорусской экономики в 2022 году была введена программа «Один район – один проект», в рамках которой государственными организациями и частными предпринимателями были

предложены инвестиционные проекты. Как было сказано вице-премьером Николаем Снопковым на встрече А.Г. Лукашенко с представителями частного бизнеса 17.02.2025, проекты малого и среднего предпринимательства составляют 116 из 208. При этом доля инвестиций МСП от общих в рамках этой программы – 40%, а рабочих мест ими создаётся практически 7 тысяч (65% от общего количества) [9].

По данным, озвученным Ю. Чеботарем в интервью каналу News.by 20.02.2025, вклад МСП (численность которых – 111 тысяч, или 94,1% среди всех предприятий) составляет [8]:

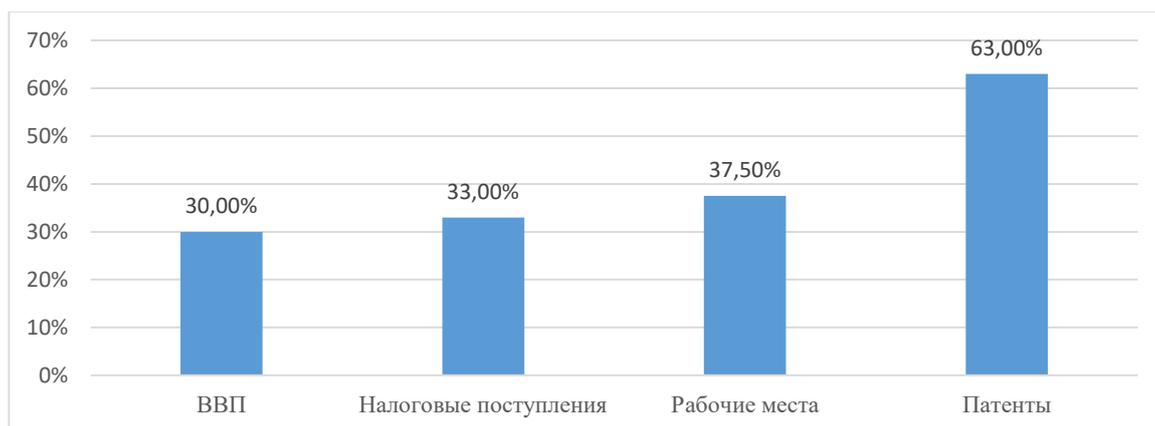


Рис. 1.7. Вклад МСП в % от общереспубликанских значений на начало 2025 года.
Примечание: источник – собственная разработка на основе [8].

Также министр экономики обозначил ряд тенденций, о которых речь пойдёт в главе 1.3.

В целом же современное положение МСП как драйвера экономического развития имеет тенденцию к росту, что показывает способности предпринимателя адаптироваться и преодолевать сложившиеся вызовы и проблемы, в то же время показывает способности белорусов к интеллектуальной деятельности не только в рамках научных достижений, но и в области практических, реальных решений и функционирования.

Развитие бизнеса всегда сопряжено с поиском новых рынков сбыта товаров и услуг. Поэтому среди внутренних рынков наибольшую динамику показывает, конечно же, Минск (и, частично, Минская область). Внешние рынки всё сильнее сводятся к России (60% белорусского экспорта в 2023 году), однако Беларусь активно наращивает дружеские и партнёрские отношения со странами Африки, арабскими странами, Китаем [16].

Таким образом, мы получаем положение бизнеса на уровне «терпимое». Сдержанный рост показателей, уровень государственного регулирования «значительно выше необходимого», слабое реальное взаимодействие государства и бизнеса в сфере формирования бизнес-среды, государство развивает инфраструктуру поддержки бизнеса, но в то же время создаёт барьеры действующим предприятиям в ряде аспектов. Эффективная система государственного регулирования, о которой говорилось и в главе 1.1, на взгляд автора, не достигнута за эти 30 лет, что Беларусь имеет свою конституцию и

сформированы направления развития и идеалы. С другой же стороны, работа по ряду направлений ведётся, обеспечивая нам «завтра» лучше, чем «сегодня» и «вчера».

1.3 Тенденции развития белорусского предпринимательства

Имея представление о показателях, их динамике, о направлениях работы и мнениях предпринимателей, можно выделить ряд тенденций, которые сформировались в последние годы или формируются сегодня.

В первую очередь, видна тенденция «распространения» малого и среднего предпринимательства на производственный сектор. Именно на это было направлено внимание и меры, принимаемые представителями власти, а сам министр экономики Беларуси Юрий Чеботарь упомянул данный факт в интервью каналу News.by 20.02.2025 [8].

Если изначально понятие «предприниматель» ассоциировалось со сферой торговли, где и зарождались первые субъекты частного сектора в Беларуси, то с каждым годом всё новые представители МСП появляются в самых разных сферах: строительство, транспортная деятельность (грузо- и пассажироперевозки), информационная деятельность, даже промышленное производство и сельское хозяйство [23].

Но разве промышленность не является более привлекательной сферой для деятельности крупных предприятий? Ответ на этот вопрос в наше время уже не столь очевиден. Использование предприятиями достижений робототехники, информационных продуктов, тем самым повышая степень автоматизации в производственном процессе, позволяет им снизить количество стадий, где необходимо вмешательство человека, а точнее – ручного труда. Объясняется такое направление развития также приоритетами белорусской экономики. Государство всячески способствует предприятиям, которые помогают в импортозамещении, а также являются экспортоориентированными, способствуя развитию внешней торговли белорусскими товарами. Получается, что современные достижения научно-технического прогресса, а также поощрение со стороны государства позволяют МСП занимать даже те сферы деятельности, где раньше требовалось много рабочих.

Вторая, не менее интересная тенденция, которая берёт своё начало ещё с конца прошлого века, состоит в изменении отношения представителей государства к предпринимателям. Как было описано в главе 1.1, примерно с 1996 года началось ухудшение положения МСП, в том числе негативным и неуважительным было отношение со стороны контролирующих организаций и представителей власти. Даже на самом высоком уровне звучали фразы о том, что «От предпринимателей необходимо избавляться» и «Через несколько лет пожмут руку последнему предпринимателю», что не могло не отражаться на общей ситуации в частном секторе экономики.

Начиная примерно с конца нулевых такие настроения постепенно сменялись (по крайней мере, официально и в рамках высказываний) на мнение, что предпринимательство всё-таки важно для создания в стране сильной

экономики и обеспечения высоких темпов её роста. Такое направление мыслей приводит к расширению инфраструктуры поддержки предпринимательства, однако в то же время некоторые меры государства (к примеру, изменения НК РБ в 2022 году, когда был введён запрет на использование упрощённой системы налогообложения (УСН) при оказании услуг, а также сокращён перечень видов деятельности, облагаемых единым налогом; запрет на создание ИП в Минске с последующим разрешением создания ИП лишь в «определяемых Правительством экономически целесообразных видах деятельности», Постановление Совета Министров №713, где буквально вводится «потолок» цен на различную продукцию, а также дополнения к данному Постановлению). Фактически, государство на словах показывает заинтересованность в развитии частного бизнеса, однако некоторые аспекты «взаимодействия» несут, мягко говоря, неоднозначные последствия. С одной стороны, в Беларуси активно развивается инфраструктура поддержки МСП, с другой же – государство своими действиями препятствует развитию предпринимателей. Возможно, это делается для того, чтобы они больше пользовались государственными инструментами поддержки [32; 35; 38].

Однако, если направленность высказываний представителей государственных структур будет совпадать с их действиями в будущем, то можно уверенно говорить об этой тенденции как о положительной.

Следующая тенденция основана на мнениях самих предпринимателей, которые были собраны в результатах различных опросов, и представляет собой динамику их настроений насчёт условий ведения бизнеса в Беларуси.

Что же касается этих мнений в начале XXI века, в таблицах 1.3 и 1.4 (глава 1.1) представлены сведения, которые не позволяют говорить о высокой степени удовлетворённости бизнеса средой.

Субъекты МСП Беларуси, на основании опросов, проведённых в 2010-х годах, дают следующую оценку условиям ведения бизнеса в стране: динамика мнений представлена на рисунке 1.8, для более полного понимания представлено также изменение ВВП в стране, в п.п.

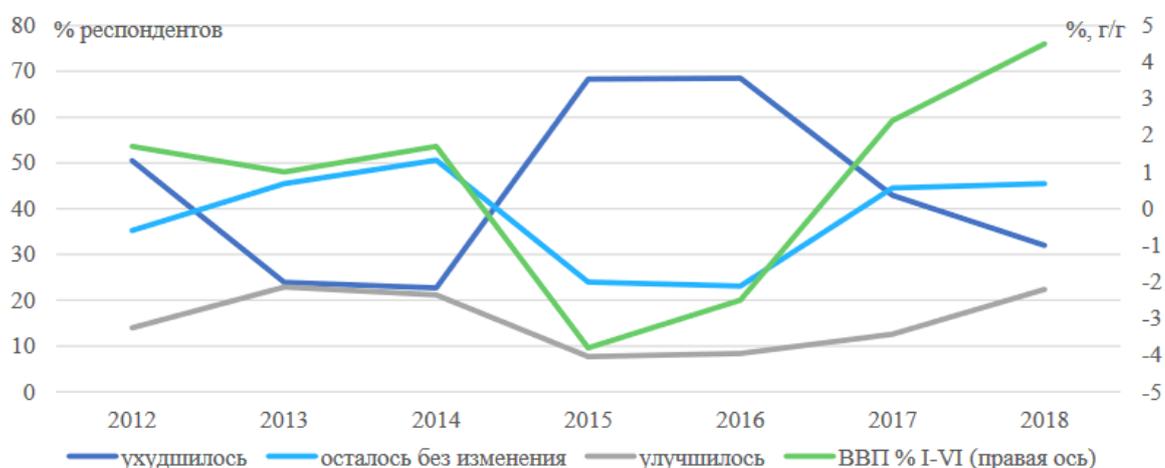


Рис. 1.8. Динамика мнений субъектов МСБ об изменении условий ведения бизнеса за 2012-2018 гг.

Примечание: источник – [37].

Исходя из данных, представленных на рисунке, можно проследить, что после 2015-2016 гг. наблюдается постепенное улучшение в оценках, что в свою очередь может быть как откатом после ухудшения, так и улучшением положения других фирм. Также видна корреляция ответов респондентов с динамикой вклада МСП в ВВП.

Из другого исследования, в котором был поставлен вопрос о возможных неравных условиях ведения бизнеса в сравнении с государственным сектором, субъекты МСБ Беларуси отвечали следующее:



Рис. 1.9. Взгляд МСБ Беларуси на условия ведения бизнеса в сравнении с гос. сектором, 2018 г.

Примечание: источник – [46].

Как видно из рисунка 1.9, практически половина респондентов указывает на неравное отношение контролирующих органов, около трети респондентов говорит о неравных условиях получения лицензий и разрешений, а также кредитов, пятая часть респондентов говорит о неравных ценах на сырьё, и лишь 13% считает условия частного и государственного сектора сопоставимыми [46]. Говоря об обратной связи в виде ответов на эти и другие вопросы приведённых исследований, можно говорить о неоднозначности в бизнес-среде Беларуси. Для изменения государственной политики в отношении МСБ по различным направлениям респонденты активно склоняются к снижению государственного вмешательства и использованию рыночных механизмов:

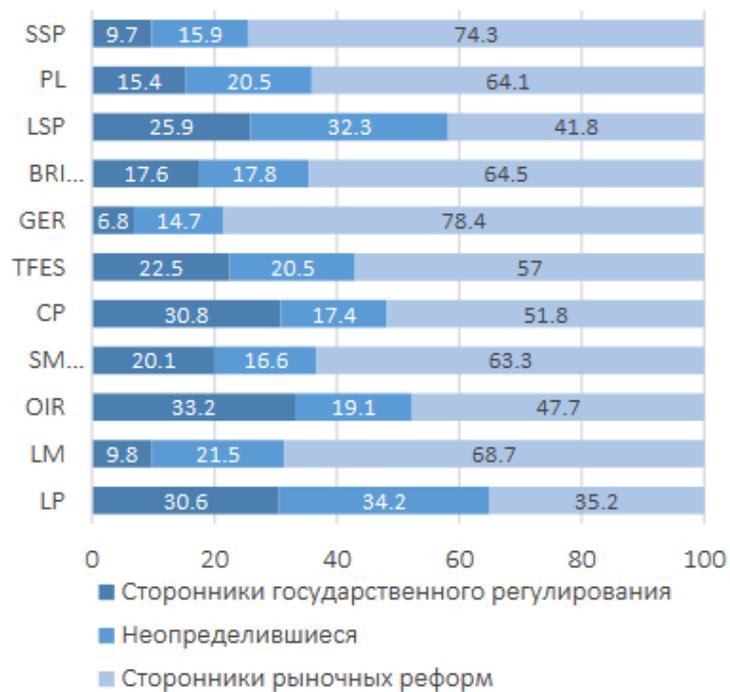


Рис. 1.10. Сторонники рыночных реформ и госрегулирования.

Примечание: SSP – Малая приватизация, LSP – Крупная приватизация, GER – Управление и реструктуризация предприятий, PL – Либерализация цен, TFES – Внешняя торговля и валютная система, CP – Политика содействия конкуренции, BRIRL – Банковская реформа и либерализация процентных ставок, SMNB – Рынки ценных бумаг и небанковские финансовые институты, OIR – Реформа инфраструктуры, LM – Рынок труда, LP – Собственность на землю. Источник – [46].

Как видно из рисунка 1.10, в каждом направлении большинство остаётся за рыночными реформами, и лишь в некоторых пунктах (OIR, CP, LP) сопоставимый процент респондентов согласны на государственное вмешательство [46].

Таким образом, несмотря на изменение «остроты» неодобрения государственного вмешательства в экономическую деятельность, в 2010-е сохраняется негативное отношение бизнеса к мерам государства.

Ярким примером наиболее современного положения дел служит опрос, проводимый Белорусским институтом стратегических исследований (БИСИ).

В статье БИСИ от 04.2024 приведены «комментарии экспертов», коими являются представители бизнеса Беларуси. Одна из проблем, которая просматривается в их комментариях, как раз состоит в слишком частых изменениях законодательства, в том числе и налогового, что говорит о высокой степени важности этого вопроса для реального бизнеса. Сопряжённая с этим вопросом проблема заключается в том, что в белорусской бизнес-среде распространено мнение о том, что оспаривание решений налоговых органов не имеет перспектив в суде и поэтому является бессмысленной тратой ресурсов и времени. Это показывает, что в Беларуси всё-таки есть ряд проблем и барьеров, которые могут быть даже взаимосвязаны между собой [3].

Вопросы, задаваемые в рамках данного исследования представителям МСП (общее число респондентов – 2137 человек) и распределение ответов на них показано на рисунке 1.11 и 1.12:

**КАКОВЫ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ПРЕВАЛИРУЮЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ?
(В % ОТ ЧИСЛА ОПРОШЕННЫХ)**

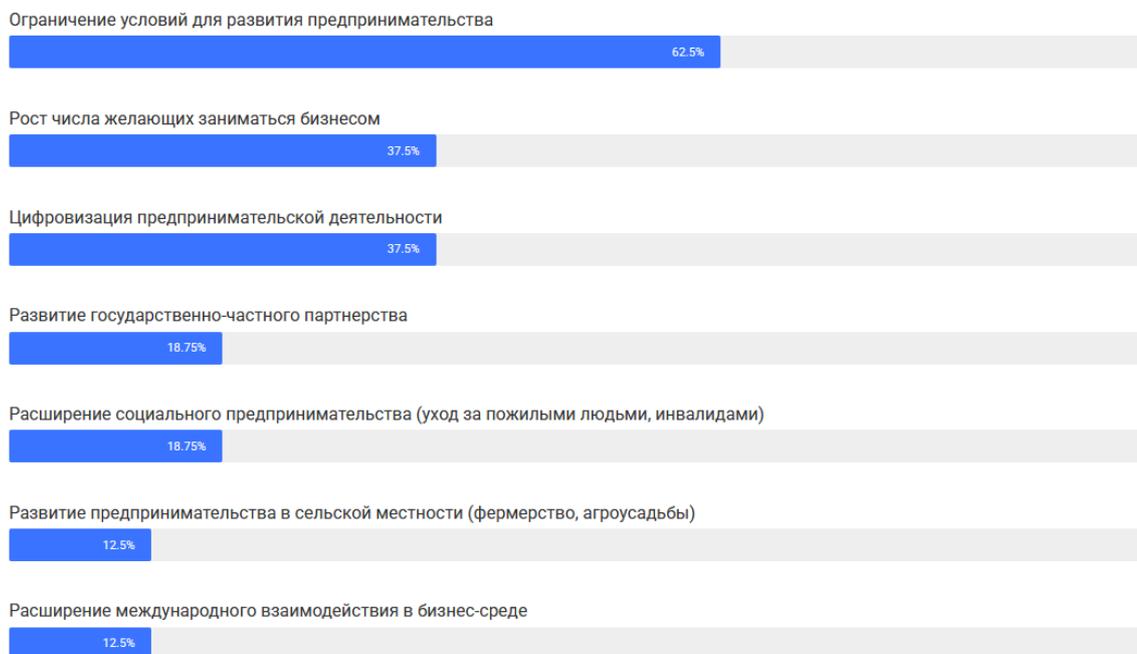


Рис. 1.11. Распределение ответов на вопрос о преобладающих тенденциях развития предпринимательства в Беларуси.

Примечание: источник – [3].



Рис. 1.12. Распределение ответов на вопрос о повышении эффективности взаимодействия государства и бизнеса.

Примечание: источник – [3].

К вопросу о «превалирующих тенденциях»: предприниматели, коими являются респонденты, лично находятся в бизнес-среде, являются её главными пользователями. Именно это и даёт им возможность наиболее правильно (или, скорее, репрезентативно относительно бизнеса в целом) оценивать складывающиеся условия, выделять проблемы и предлагать идеи. В данном случае более 60% указало на «Ограничение условий для развития предпринимательства», что говорит о негативном влиянии последних законопроектов, принятых в сфере бизнеса. Учитывая, что опрос проводился среди представителей различных видов деятельности, получаем недовольство предпринимательства работой законодательной власти и государственных структур.

Теперь перейдём к вопросу о повышении эффективности взаимодействия бизнеса и государства. Наиболее распространённые варианты ответа указаны на рисунке, однако даже среди всех этих, на взгляд автора, важнейших мер выделяется «лидер», который говорит о необходимости сделать бизнес частью законодательной власти, главным образом в вопросах принятия нормативно-правовых актов, касающихся бизнес-сообщества. Как уже не раз было сказано, предприниматели лучше всех знают своё положение и большинство аспектов бизнес среды не только в теории и «сухих цифрах», но и на практике, в реальной деятельности. Поэтому регулирование бизнеса, не спрашивая бизнес, выглядит как распоряжение чужими вещами, будто они являются вашей собственностью. Влияние бизнеса как части законодательной «системы» на тенденции экономических процессов будет позитивным как с точки зрения отдельных предприятий, так и с точки зрения экономики в целом.

Подводя итог по данному вопросу, получаем относительную стабильность негативных отзывов именно малого и среднего бизнеса на часть мер, принимаемые государством. И изменить направление этой тенденции в положительную сторону можно лишь налаживанием двусторонней связи между малым и средним бизнесом и представителями государства.

К слову, 17.02.2025, когда Президент проводил встречу с представителями бизнеса, большинство приглашённых представителей бизнеса вряд ли можно было назвать «белорусским МСП»: Wildberries, что общеизвестно, является крупной компанией, ООО «Фрешпак солюшенс» вообще является немецкой (опять же, крупной) компанией, лишь расположенной в СЭЗ «Гомель-Ратон», Машиностроительное предприятие "КОМПО" также имеет 450 сотрудников (по ими же предоставленным данным), что также выделяет её из сектора МСП [28; 34]. «АлюминТехно» представляет собой группу компаний с численностью работников свыше 4000, является крупным предприятием [27]. Таким образом, на эту встречу были приглашены представители крупных компаний, однако не было приглашено ни единого представителя одного из многочисленных бизнес-союзов Беларуси, которые отстаивают интересы именно малого и среднего предпринимательства. Такие упущения и составляют причину недовольства «малых» предпринимателей. А ведь проблемы у МСП в корне отличаются от

проблем крупных предприятий, ровно как возможности и объём располагаемых ресурсов [9].

В завершение данной главы рассмотрим тенденцию, которая активно стала проявляться в начале 2020-х, продолжается по сей день и будет актуальна ещё некоторое время: сокращение числа ИП и их перевод в юридические лица (то есть, в микропредприятия). Тенденция эта не является «стихийной», она полностью инициирована государством. 17 августа 2021 года в Минске убрали возможность регистрации ИП, что продолжалось до 1 октября 2024 года. Впоследствии, как уже было сказано ранее, такая возможность была восстановлена. Однако появилось одно «но»: виды деятельности, в рамках которых можно быть ИП, стали регулироваться Правительством «исходя из экономической целесообразности» [32]. Новые ИП будет возможно зарегистрировать только в согласованном Правительством перечне видов деятельности, а уже функционирующим индивидуальным предпринимателям до конца 2025 года предстоит переоформление в юридические лица.

Рассматривая это «явление» (кроме которого есть и другие подобные меры), если взглянуть на ситуацию более абстрактно, мы получаем тенденцию усиления государственного регулирования экономики, которая в Беларуси стремится (по крайней мере, это официальная версия) к рыночной. В качестве других проявлений (порой, даже странных) можно привести тот факт, что (согласно постановлению Совета Министров №713) в Беларуси регулируются цены на широкий перечень продукции, но в то же время на «совещании по ценам», которое Президент проводил 28.02.2025, он рассказывал о том, что «...У нас самые низкие цены в мире...», «Инфляция 5,2% при плановом показателе в 6% была только потому, что я не дал [Правительству] отпустить и дойти до 6%» [45].

Таким образом, мы получаем статистику, фактические показатели которой регулируются для соответствия плановым. Разумеется, иметь инфляцию ниже планового показателя – намного лучше, чем иметь инфляцию выше, однако инструменты такого регулирования являются неправильными и приводят к созданию определённых проблем, в том числе и для МСП. Эта и другие спорные меры государственной политики в разных направлениях будут подробнее проанализированы в главе 3.1 данной работы.

Конечно же, белорусский бизнес, как и в случае с соседними странами, имеет тенденции, связанные с цифровизацией и автоматизацией процессов внутри фирмы и в аспектах взаимодействия с клиентами. Беларусь является страной со значительным ИТ-сектором, что позволяет предприятиям покупать программное обеспечение отечественного производства, а некоторые направления предпринимательской деятельности вообще берут за основу цифровые платформы, создают приложения и взаимодействуют с клиентом, в основном, через цифровые продукты, а не напрямую. Как уже было сказано в начале этого раздела, цифровые продукты и продукты робототехники сейчас позволяют малому бизнесу «прорываться» даже в сектор производства, который изначально подразумевает наличие большого числа работников.

Всё сильнее с каждым годом развивается поддержка экспортоориентированности среди белорусского бизнеса. Высокое влияние на выбор такого направления оказывает необходимость получения иностранной валюты, за которую, собственно, и производится продажа товаров за границу. В свою очередь, эта необходимость объясняется высокой степенью долларизации нашей экономики и значительной долей иностранной валюты в структуре валового внешнего долга страны. Из последних показателей, по данным Национального банка, на 01.10.2024 у Беларуси из 36,4 млрд. USD валового внешнего долга 35,3 млрд. USD проходит в иностранной валюте, и лишь 1,086 млрд. USD – в национальной [5].

Белорусский рубль не пользуется доверием граждан нашей страны, что также подрывает его «репутацию», создавая при любом событии в разных сферах (политике, международной экономике и др.) дополнительный спрос на иностранные валюты, в том числе и USD. В дополнение к этому, доллары уже давно стали всеобщим способом сохранения доходов и даже попыткой обогащения наших граждан на изменении обменного курса. Разумеется, в такие операции вовлечены не только домохозяйства, но и часть бизнесменов. Такая тенденция к «удержанию» иностранной валюты как способу сохранить и преумножить свои доходы вместо того, чтобы пустить «в работу» белорусские рубли также имеет место быть. Проблема (а это вполне можно назвать проблемой как для большинства предприятий, так и для государства) эта не так остра на сегодняшний день, однако тенденция эта всё-таки негативная. Банковская система в Беларуси принимает определённые меры к повышению популярности белорусского рубля, однако этот вопрос выходит далеко за рамки банковских предложений кредитов и депозитов.

Описанные в этом разделе тенденции имеют свои причины, которые, в свою очередь, являются системой факторов, влияющих в том числе и на развитие бизнеса, малого и крупного. В следующей главе мы подробно рассмотрим и проанализируем факторы влияния на развитие МСП в Беларуси, чтобы знать, с чем необходимо работать для улучшения условий работы бизнеса и для превращения белорусского МСП в реальный драйвер экономики, как это происходит сейчас в наиболее развитых и быстро развивающихся странах.

2 ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ МСБ БЕЛАРУСИ

2.1 Институциональная среда: проблемы и оптимизация

Начиная с наиболее общего уровня, необходимо сказать, что главным образом на развитие бизнеса влияет институциональная среда, её качество, эффективность отдельных компонентов и их совокупности как системы. Институты окружают любой экономический субъект, описывая допустимые модели поведения для него и его «соседей», партнёров, конкурентов и т.п.

Институты разделяются разными экономистами на разные категории. В рамках этого раздела важны следующие их виды: формальные и неформальные (по закреплению на конкретном носителе), инклюзивные и экстрактивные (по цели существования института), локальные, макроуровня и глобальные (по степени распространённости института) [1; 26].

Что же касается «окружения», которое составляет институциональная среда, оно формируется во всех сферах жизнедеятельности как человека, так и бизнеса. Экономические, социальные, правовые, технологические, политические и другие условия, в которых функционирует бизнес, являются проявлением институциональной среды. Организации, процессы, явления, даже способ мышления каждого конкретного индивида как экономического субъекта – всё это является результатом работы отдельных институтов, образующих единую, целостную систему. По сути, институты оказывают влияние на поведение, принимаемые решения и идеализируемые человеком образы. Что же касается бизнеса – каждая фирма является организованной формой взаимодействия некоторого числа людей, что снова приводит нас к важности качественной и эффективной институциональной среды в жизни и в экономике. И даже государство можно рассматривать как совокупность взаимодействующих индивидов, наделённых определёнными полномочиями и обязанностями. На государство в таком смысле также оказывают влияние институты, однако именно оно имеет задачу (с точки зрения представителей институциональной теории) изменения и оптимизации и стабилизации институциональной среды.

В рамках данного раздела мы рассматриваем то, как институты в нашей стране влияют на развитие МСП, поэтому сосредоточимся на более подробном анализе именно с точки зрения бизнеса.

Чтобы показать прикладную сторону институтов, рассмотрим их практические проявления в экономике. Для бизнеса все условия существования и функционирования на практике складываются в бизнес-среду. Каждый элемент бизнес-среды является проявлением (или следствием) уже сформированного, изменяющегося или ещё не сформировавшегося института. В случае, если института, регулирующего определённый «вопрос» или отношение между агентами, ещё нет, то имеет место институциональный вакуум. Такая ситуация характерна для «фронттира» (англ. frontier – граница, передовая), где осуществляется деятельность по созданию и внедрению (особенно радикальных) инноваций. В современной истории такими примерами служат: блокчейн и

криптовалюта, революция в генной инженерии (технология CRISPR), вопросы искусственного интеллекта.

В обыденности функционирование бизнеса практически полностью регулируется правилами, нормами, культурными особенностями и, следовательно, формальными и неформальными институтами. Таким образом, практическое проявление институциональной среды заключается в бизнес-среде, что позволяет подтвердить практическую значимость институтов и необходимости их оптимизации, повышения эффективности для повышения предпринимательской активности и улучшения бизнес- и инвестиционного климата в стране или регионе.

В своих работах как Норт, так и Аджемоглу и Робинсон пришли к следующим рассуждениям: качественные институты способствуют снижению транзакционных издержек, что делает взаимодействие между участниками рынка более эффективным. Например, если правовая система обеспечивает защиту прав собственности и соблюдение контрактов, это создает благоприятные условия для инвестиций и долгосрочного планирования. В странах с надежными институтами наблюдаются более высокие уровни экономической активности, так как предприниматели и инвесторы уверены в стабильности и предсказуемости «правил игры».

Что же касается Беларуси, сегодня у нас есть своя институциональная среда, влияющая на разные аспекты работы предприятий, а также на образ мышления людей, на их мировоззрение.

Перечислить все институты, функционирующие в нашей стране, не представляется возможным в силу их неизмеримого количества. Поэтому здесь будут описаны лишь те, что, на взгляд автора, являются устаревающими и могут быть «обновлены» для повышения эффективности всей системы (и, разумеется, будут направлены на улучшение бизнес-среды).

Различные аспекты бизнес-среды изучаются и переводятся в числовые показатели, которые, в свою очередь, сравниваются и участвуют в рейтингах, описывающих благоприятность условий ведения бизнеса и перспективы инвестирования капитала в ту или иную страну.

В Республике Беларусь бизнес-среда представляет собой на первый взгляд весьма привлекательные меры поддержки МСП, инновационных производств, а также показывает готовность государства поддерживать предприятия, занимающиеся экспортом товаров и созданием отечественных аналогов импортируемой продукции. Не все из этих пунктов полностью совпадают с реальными, принимаемыми в последнее время решениями правительства, но частично эти пункты всё-таки выполняются.

Начнём с анализа индекса Doing Business: по данным World Bank Group за 2020 год, из 190 стран Беларусь заняла 49 место, обойдя 74.3% «соперников». Сам показатель весьма высокий, однако углубимся в составляющие индекса [15].

Анализируя составляющие, выделяются как положительные, так и резко негативные (неразвитые) показатели. Среди лучших стран Беларусь находится в показателях «Регистрация собственности» (14 место), «Международная торговля» (24 место), «Подключение к системе электроснабжения» (20 место),

«Регистрация предприятий» (30 место). Изучая составляющие уже этих показателей, о стране можно сказать следующее: В Беларуси условия регистрации предприятия одинаковы для мужчин и женщин, среднее время (в днях) – 8.5 при стоимости 0.5% от дохода на душу населения. Касательно собственности, для регистрации её требуется около 5 дней, за которые проводится 4 процедуры. Индекс качества системы управления земельными ресурсами, который рассчитывается из надежности инфраструктуры, «прозрачности» информации, географического охвата, механизмов разрешения земельных споров и равного доступа к праву собственности, для Беларуси равен 23.5 из 30, что показывает высокую степень проработки законодательства в этой сфере. По электроснабжению – мы имеем максимальную оценку индекса надёжности электроснабжения и прозрачности тарифов, наряду с нами этот результат есть ещё у двадцати пяти стран. К интернету доступ имеет 92% населения. Касаемо международной торговли, Беларусь имеет показатели, составляющие около 92-93% от максимально эффективных среди участвующих стран, что подтверждает важность международной торговли для нашего государства и эффективность мер, направленных на поддержку экспортёров [15].

Из наиболее «отстающих» показателей в Беларуси – «Получение кредитов» (104 место), «Налогообложение» (99 место), «Защита миноритарных инвесторов» (79 место). При более глубоком изучении можно увидеть, что в стране индекс уровня защиты кредитных операций (в какой степени законодательство по обеспечению и банкротству защищает права заемщиков и кредиторов и таким образом способствует кредитованию) составляет 3 балла из 12, что при среднем показателе 7.8 в Европе и Центральной Азии является очень слабым результатом. Степень эффективности попыток получения кредитной информации из государственного и частного реестров – 7 из 8, что выше среднего показателя Европы (6.7), однако максимальную оценку от Всемирного Банка получили 53 страны, что говорит о необходимости улучшений в сфере доступности заёмных средств. Весьма слабое положение в индексе Беларусь имеет в сфере налогообложения. Общая ставка налогов и взносов в % от прибыли у нас составляет 53.3%, что уже само по себе говорит о том, что предприятие обязано отдавать более половины прибыли. Лучшим показателем обладают 33 страны с результатом в 26.1% Процедуры по подготовке, подаче деклараций, уплате НДС, налога на прибыль и взносов в ФСЗН требуют 170 часов в год, что близко к среднему уровню Европы в примерно 210 часов. Наиболее успешные страны в сфере налогообложения дают результат в 49 часов, что несравнимо меньше [15].

На среднем и выше среднего же уровнях обстоят дела с обеспечением исполнения контрактов и разрешением неплатёжеспособности (40 и 74 места соответственно).

Глобальный инновационный индекс за 2024 год в Беларуси составил 24.2 балла, страна занимает 85 позицию из 133 в общем рейтинге, 26 место среди группы стран с доходом «выше среднего», и, что определяет плачевную ситуацию в нашей стране, последнее (39) место среди экономик Европы, на 0.3 балла отставая от Албании [53].

Индекс восприятия коррупции за 2023 год в Беларуси находится на уровне 0.37. Данный результат является немного ниже, чем средним, что показывает наличие определённого комплекса мер по противодействию коррупции. С другой же стороны, эффективность данных мер недостаточна для минимизации коррупционного поведения чиновников, на что указывают показатели других стран, достигших результата вплоть до 0.9 (Дания) [16].

В результате анализа индекса можно сказать, что в Беларуси бизнес-среда местами весьма впечатляет, однако есть множество направлений для доработки, пересмотра, улучшения. Безусловно, с начала XXI века страна непрерывно улучшает свои результаты, для сравнения – в 2004 году стоимость регистрации юридического лица была \$746 и занимала 66 рабочих дней. 30 место в показателе «Регистрация предприятия» в 2020 году показывает, насколько мы продвинулись в некоторых направлениях [46].

Кроме исследованных в индексе аспектов бизнес-среды можно выделить явную направленность на повышение экологических стандартов, отражённую в законодательстве, в том числе Налоговом Кодексе, где описаны возможности налоговых льгот при установке очистных сооружений, фильтров и т.п., а также наличие экологического налога с перечнем максимально допустимых отходов различных классов. Взаимодействие с другими странами также является важным фактором развития бизнес-среды. Нашим основным партнёром является Россия, мы активно развиваем отношения с Китаем, странами Ближнего Востока, а также Африкой. Санкции, которым уже весьма длительное время подвергается Беларусь со стороны ЕС и США как сторонник России, препятствуют установлению с ними качественных и взаимовыгодных отношений. Цифровизация в стране, несмотря на высокий уровень образования и уровень человеческого капитала (36 место, показатель HSI - 0.7), ограничена, что сдерживает развитие инноваций [17]. Сектора промышленности и сельского хозяйства формируют основу экономики, но сильная зависимость от России и недостаточная гибкость в институтах затрудняют адаптацию к глобальным изменениям.

Большое значение вносит и факт относительно недавнего присвоения Беларуси статуса самостоятельного государства, после получения которого пришлось выработать свою цель, стратегию и т.д., а также перестраивать, частично или полностью, отдельные элементы, которые утратили свою значимость, потому что являлись эффективными в рамках той целостной системы, которой являлся СССР.

Рассмотрим также показатель «Index of economic freedom», который составлен The Heritage Foundation на основании 12 составляющих показателей. Данный индекс измеряется в пределах [0;100] и оценивает свободу и эффективность различных аспектов, необходимых для работы бизнеса: налоговую нагрузку, права собственности, свободу бизнеса и труда, инвестиционную свободу и другие [55].

Сразу хочется отметить весьма скромную позицию нашей страны в данном индексе: по состоянию на 2024 год, Беларусь занимает 153 место согласно

итоговой оценке среди 176 проанализированных стран. Динамику же этого показателя можно увидеть ниже, на рисунке 2.1:

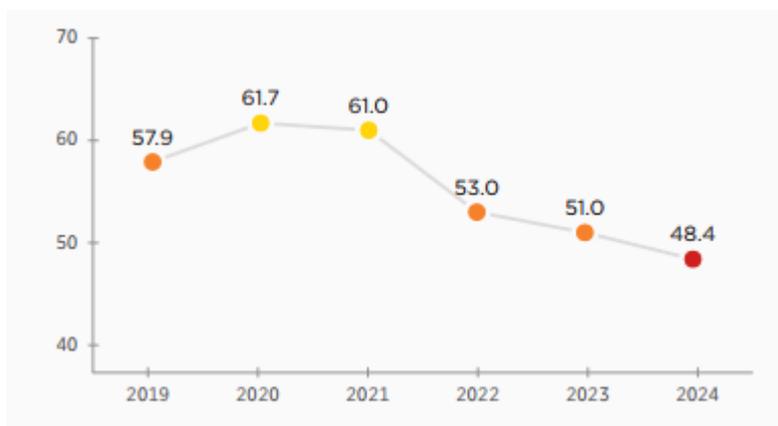


Рис. 2.1. Динамика индекса экономической свободы для Беларуси.
Примечание: источник – [55].

Несмотря на резкое падение в последние годы, «историческая» динамика остаётся положительной. В сравнении с 1995 годом, Беларусь улучшила результирующий показатель на 8 пунктов, что говорит о наличии реформ, направленных на повышение экономической свободы и эффективности.

В отчёте The Heritage Foundation даёт следующую оценку экономике Беларуси:

«В европейском регионе Беларусь занимает последнее, 44-е место. Уровень свободы экономики находится ниже среднемирового и среднего регионального значений. Согласно индексу 2024 года, экономика классифицируется как **репрессированная** (репрессированной, согласно индексу, признаются экономики с результирующим показателем ниже 50/100)» [55].

В отчёте анализируются правовые аспекты, эффективность юридических мер и организаций, финансовые показатели и их соотношение, торговля (внутренняя и внешняя) и др.

Организация отметила результаты выше среднего в категориях «Финансовое здоровье», «Налоговое бремя» (на основе анализа подоходного и налога на прибыль за 2022-2023 гг.), однако указала на значительные проблемы в сферах инвестиций, финансовой свободы, низкую эффективность судебной системы и высокое и повсеместное регулирование (с неоднозначными результатами и низкой степенью проработки реформ) экономики, а также отметила недостаток гибкости в государственном регулировании (инструментах, мерах и степени).

Бюрократизацию и коррумпированность как элементы индекса, наряду с непрозрачностью государственного управления, отметили на 75% от среднего показателя, что говорит о необходимости дополнительной работы в этом направлении [55].

Данный индекс является комплексным и даёт оценку многим сферам институциональной среды и их проявлению в виде элементов бизнес-среды. На основании всех вышеописанных показателей (а также данных, проанализированных в главе 1) можно выделить основные проблемы, недоработки и моменты, требующие оптимизации и повышения эффективности для улучшения не только условий работы бизнеса, но и для повышения уровня и качества жизни граждан в целом.

Рассуждая о работе институтов в качестве системы, можно сказать, что в Беларуси (наиболее сильно это проявляется в регионах, где нет постоянного контроля и взаимодействия со стороны высших органов власти) есть определённые проблемы. Решения, принимаемые в рамках одного института, редко принимают во внимание общее положение дел. Фактически, создаётся некоторая степень изоляции институтов друг от друга, что сказывается на эффективности всей системы. Ведь система обладает свойством, повышающим эффективность функционирования её элементов относительно их самостоятельной работы. Безусловно, стоит делать поправку на то, что человеку всё учесть невозможно, однако существующие проблемы со временем должны быть устранены. Так должно быть, исходя из здравого смысла, однако, к сожалению, на практике так работает не всегда. Автор лично знаком с примерами недоработок, «непредвиденными» изменениями и подобными ситуациями как среди предпринимательской среды, так и в других сферах.

Как было сказано ранее, институциональная среда направлена на снижение неопределённости, однако при низкой проработке мер, принимаемых институтами, а также при низкой степени взаимодействия со смежными, другими связанными институтами и недостаточном их информировании возникает «размытость» и та самая неопределённость, когда никто не знает, как необходимо поступать, вплоть до бездействия из-за недостатка информации.

Первым пунктом (как по порядку, так и по важности для эффективной работы бизнеса и других субъектов) является необходимость создания глубокой интеграции между институтами, «принимающими решения», которые могут повлиять на процессы работы бизнеса. Кроме интеграции между собой для устранения противоречий в «правилах игры», необходимо (как уже, опять же, было сказано выше, и касается это не только бизнес-среды, но и образования, здравоохранения и других сфер) обеспечить участие «пользователей» в создании этих самых правил. Проще говоря, обеспечить эффективное и реально используемое и влияющее на результат взаимодействие, в конкретном примере, бизнеса и государства. К счастью, в нашей стране есть советы по развитию предпринимательства, которые состоят из представителей местного бизнеса. К сожалению, схема работы таких советов (как подчеркнул Президент на встрече с представителями бизнеса, о чём будет написано в главе 3.1 данной работы) является неэффективной, не позволяет «выжать» максимум из работы структуры.

Следующая, не менее важная задача по оптимизации институциональной среды, которая также прослеживается из проанализированных индексов и показателей – повышение прозрачности работы государственных органов.

Высокий уровень бюрократизации и необязательная «бумажная» (даже в цифровом формате, она занимает время) работа в ходе функционирования бизнеса создаёт потенциал для коррупции, снижает количество предпринимателей, которые могут содержать своё малое предприятие самостоятельно, даже при наличии соответствующих навыков. «Защитная» и показательная функция таких процедур дают видимость работы контролирующих организаций, однако также создают буквально **лишнюю** работу для предпринимателей.

В оптимизации данной проблемы есть следующие решения: наилучшее – снизить отчётность, ровно как и количество контролирующих организаций, чтобы предприниматели могли концентрироваться на выполнении тех задач, которые соответствуют цели развития бизнеса и, соответственно, региона, в котором этот бизнес находится. Хорошим стратегическим ходом было бы проанализировать наших «соседей» и их решения по данному вопросу. Альтернативный вариант – сгруппировать контролирующие организации в несколько крупных, которые будут требовать один отчёт по чётким критериям вместо 2, 3, 4 или более отчётов. Дополнительной мерой по оптимизации является ввод в оборот бланков отчётности единого формата (разумеется, всё проводить в электронном формате), где будут описаны те «пункты», по которым необходимо дать отчёт. Таким образом, можно минимизировать неопределённость и снизить объём отчётов до минимального, что сэкономит время. Также стоит пересмотреть частоту запроса отчётов. Большинство отчётов, предоставляемых предприятиями раз в месяц или квартал, необходимо сделать годовой отчётностью (или даже реже, в зависимости от «необходимости» мониторинга динамики показателей).

Это далеко не все проблемы и решения, однако о других недостатках подробнее будет рассказано в главе 3.1 «Недостатки нынешней государственной политики».

Несмотря на наличие недостатков, в Беларуси есть и потенциально эффективные институты, которые способствуют развитию МСП: Республиканский Центр Трансфера Технологий, Белорусская универсальная товарная биржа, Биржа субконтрактов и другие организации позволяют расширить участие бизнеса (в том числе, МСП) в экономике, а также повысить технологичность производственных предприятий. Финансовая поддержка в Беларуси непрерывно развивается, за счёт кредитных средств осуществляются новые инвестиционные проекты. В целом, для создания бизнеса сегодня сформированы благоприятные условия. Большинство «спорных» вопросов возникают в процессе функционирования, поэтому стране необходимо улучшать именно этот аспект.

В целом, институциональная среда как система факторов, окружающих бизнес на всех стадиях жизненного цикла и во всех процессах, является важнейшим определяющим фактором того, будет ли вообще частный бизнес существовать, как он будет функционировать, а также как быстро сможет развиваться. Все разделы, которые будут описаны в данной главе ниже, также

являются частью проявлений институциональной среды с точки зрения бизнеса и фирмы как экономического субъекта.

В заключение, хочется отметить, что институциональная среда может сочетать в себе три «столпа», с необходимостью определения более и менее приоритетных направлений развития: «Эффективность», «Справедливость», «Свобода». В Беларуси основой для выработки новых институтов, согласно анализу нашей институциональной среды, служит «Справедливость», второе место делят между собой «Свобода» и «Эффективность», периодически сменяя друг друга. В то время, как «Справедливость» является субъективным понятием, а также не обеспечивает прироста в производительности, «Эффективность», приверженцем которой является автор работы, позволяет превращать «0» в «1», а порой и в значительно большие числа, для уже последующего распределения согласно вложенным в дело стараниям.

«Эффективность» является объективным понятием, может выражаться в конкретных значениях и является причиной развития как малых систем, вроде предприятия, так и крупным, как экономика страны. Использование этой концепции как ориентира означает повышение заинтересованности каждого участника системы в лучшем результате, что в результате даёт рывок экономики как совокупности всех составляющих её систем.

2.2 Государственная поддержка МСБ Беларуси

Как было обозначено выше, предприятия МСБ вносят определённый вклад в развитие своей страны. В свою очередь государство всеми доступными способами старается поддержать МСБ и обеспечить им приемлемые условия для функционирования и развития.

Государственная политика по поддержке малого и среднего предпринимательства – осуществление государственными органами и другими организациями правовых, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер по обеспечению благоприятной среды и условий для развития субъектов МСБ, а также субъектов инфраструктуры поддержки МСБ [29].

Для реализации всего перечисленного создаются программы в сфере государственной поддержки МСБ, каждая из которых отвечает за определённые направления, показатели и мероприятия, проводимые в стране. Также в практике как развитых, так и развивающихся стран весьма популярны специальные порталы, на которых можно найти всю интересующую предпринимателей информацию о правовой среде, о способах и необходимых документах для того, чтобы открыть новый бизнес в стране. Также на таких порталах можно получить консультации по вопросам ведения уже существующего дела, узнать о льготах, налоговых преференциях и других преимуществах, предоставляемых предприятиям МСБ на территории данной страны. Всё это, а также множество других полезных функций делает подобные порталы весьма удобными, информативными и полезными как для начинающих предпринимателей, так и для опытных бизнесменов.

Поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства оказывают областные и городские исполнительные комитеты (на примере РБ), власти региона или штата (на примере стран ЕС / США). Обобщая, можно говорить о том, что для оказания поддержки фирмам МСБ привлекаются как органы власти административно-территориальной единицы, в которой функционирует предприятие, так и всевозможные фонды, советы, центры поддержки, бизнес-инкубаторы и иные субъекты поддержки МСБ, функционирующие в стране.

Поддержка может осуществляться как за счёт средств бюджета страны или местных бюджетов, так и внебюджетными организациями, банками и из других источников, не запрещённых законодательством страны.

Среди основных направлений государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса можно выделить следующие:

1. Правовая поддержка. Это различного рода совершенствование правовой среды и правового регулирования функционирования МСБ.

2. Развитие инфраструктуры поддержки МСБ. Под инфраструктурой поддержки МСБ понимаются предприятия (юридические лица), которые в результате или процессе своей деятельности обеспечивают различную поддержку предприятиям МСБ, к примеру, обеспечивают экономическую и/или организационную поддержку таким предприятиям (*центр поддержки предпринимательства*), либо же помогают предприятиям МСБ обрести финансовую независимость (*бизнес-инкубатор*).

3. Финансовая и имущественная поддержка. Этот вид поддержки весьма распространён и развит, что подчёркивает его важность и необходимость рассмотреть более подробно, что и будет выполнено в подпункте 2.2 данной работы.

4. Информационная поддержка. Под ней понимается обеспечение доступности для информации, которая может быть полезна предприятиям малого и среднего бизнеса. Например, интернет-порталы, описанные выше, являются в том числе и мерой информационной поддержки со стороны государства. Всевозможные консультации в сфере бизнес-процессов, мероприятия по повышению информированности субъектов МСБ об экономической ситуации и о её изменениях, о важных для бизнеса вопросах, о тенденциях развития как МСБ, так и страны в целом – за всё это отвечает информационная поддержка предприятий МСБ.

5. Участие предприятий МСБ в процедурах государственных закупок. Это подразумевает заключение контрактов между государственными предприятиями и предприятиями МСБ, согласно которым производится продажа производимой малым бизнесом товаров государству. Контракты могут заключаться как с одной, так и сразу со многими фирмами, что обеспечивает им немалую прибыль, ведь объёмы таких закупок могут быть колоссальными. Также по вопросам в данной сфере фирмам МСБ обеспечиваются консультации и своевременное информирование.

6. Содействие по подготовке и переподготовке, в повышении квалификации кадров. Предприятия МСБ тесно связаны с инновациями, что ставит вопрос о качественно подготовленных кадрах, способных работать с

высокотехнологичным оборудованием и технологиями. Государственные программы повышения квалификации и подготовке кадров помогают обеспечить предприятия такими работниками.

7. Взаимодействие предприятий МСБ с государственными предприятиями. В наше время во многих странах широко распространены контракты, которые заключаются между государственными предприятиями и МСБ, известное на примере аутсорсинга и подобных явлений. Это позволяет как экономить ресурсы государственных предприятий, так и повышать загрузженность (следовательно, прибыль) предприятий МСБ.

8. Поддержка в международном сотрудничестве в сфере малого и среднего бизнеса. Государство может осуществлять помощь предприятиям МСБ в обмене опытом с предприятиями других стран в целях поиска возможностей для улучшения и оптимизации процессов на отечественных фирмах. Также возможность организации международных проектов и партнёрства может способствовать как росту экспортного потенциала, так и улучшению качества функционирования предприятий МСБ. Ещё одним преимуществом может стать «международная реклама» отечественных предприятий, что, опять же, улучшает экспортные возможности страны в целом [29].

Для того, чтобы показать разнообразие мер, которые применяются в разных странах в отношении малого и среднего бизнеса, ниже приведены лишь некоторые элементы политики таких развитых стран, как США, Япония, Германия и Китай [24; 33; 43; 49]. Среди них:

1. США:

- Программы субсидирования кредитов для МСБ через Small Business Administration (SBA), позволяющие предприятиям получить доступ к кредитам под низкий процент или с гарантиями от государства.
- Налоговые льготы для малого бизнеса, рассрочка платежей, уменьшение налоговых ставок, налоговые кредиты за инвестиции в развитие бизнеса.
- Поддержка в виде грантов и субсидий для развития инфраструктуры, обучения персонала и осуществления инновационных проектов.

2. Германия:

- Финансовая поддержка для МСБ через программы кредитования и гарантирования кредитов от разных элементов банковской системы.
- Сильная система бизнес-союзов, обеспечивающая необходимое направление развития и корректирования бизнес-среды с «обратной связью» от МСП.
- Налоговые преференции для малых предприятий, освобождение от налога на прибыль на определённый период времени.

3. Китай:

- Выделение земельных участков и объектов инфраструктуры для промышленных парков, специально ориентированных на развитие МСБ.
- Государственные программы кредитования с льготным процентом и гарантированием кредитов для МСБ.

- Финансовая поддержка на региональном уровне через местные правительства для стимулирования развития малых предприятий в отдаленных и наименее развитых районах.

4. Япония:

- Государственные фонды и программы субсидирования для стимулирования инновационной деятельности и развития новых технологий в МСБ.

- Содействие в получении интеллектуальной собственности и защите прав на инновации через специализированные агентства и фонды.

- Финансовая поддержка в форме грантов и субсидий для МСБ, осуществляющих экспортные операции и внедрение новых технологий.

Разумеется, в каждой стране есть свои особенности, обусловленные различными факторами, и на полный разбор политики каждой страны можно потратить довольно много времени.

В этом пункте описаны наиболее распространённые направления государственной политики в отношении малого и среднего бизнеса. Как можно заметить, абсолютное большинство мер направлено на стимулирование этих предприятий, на их разностороннюю поддержку, что подтверждает важность и полезность малого и среднего бизнеса в экономике любой страны. Уже на данном этапе исследования, исходя из применяемых к предприятиям мер государственной политики, а также показателей, которые подвержены влиянию со стороны МСБ, можно говорить о том, что роль МСБ высока в любой стране, такие предприятия способствуют как экономическому, так и социальному развитию страны.

Говоря о Беларуси, официально у нас есть все вышеперечисленные направления государственной поддержки, однако для более точной оценки необходимо рассмотреть реальные примеры того, как и для кого у нас функционируют механизмы поддержки.

Среди положительных примеров можно выделить наличие значительной поддержки стартапов. В стране действует Республиканский Центр Трансфера Технологий, который организует и принимает участия в национальных и международных выставках и конкурсах стартапов. В стране проводятся конкурсы вроде Belarus ICT Startup Award, «100 инноваций молодых учёных», цель которых – найти стоящие стартапы и предложить их финансирование государству или частным инвесторам. Эти меры позволяют повысить эффективность в инновационной деятельности.

Второй вид деятельности, который в Беларуси получает реальную поддержку – предприятия, которые занимаются экспортом производимой продукции. Гомсельмаш, Беларуськалий, МАЗ, БелАЗ (разумеется, это не МСП) получают льготные кредиты, направляемые на модернизацию и разработку инноваций, правовую поддержку в случае международных сделок и в присутствии на внешних рынках и другие виды поддержки. При экспортной деятельности наше государство активно поддерживает как крупные, так и мелкие предприятия, т.к. это одно из стратегических направлений белорусской экономической политики.

Что касается конкретных мер для конкретных направлений, можно привести пример с торговлей. Постановление Совета Министров №713 установило перечень товаров, подверженных ограничению максимальной торговой надбавки (включая импортную и оптовую), а дополнение к нему в виде, к примеру, законопроекта МАРТ «Об установлении цен на плодоовощную продукцию в 2024 году», установило «потолок» повышения отпускной цены на картофель, яблоки и т.п. в 2024 году относительно цены 2023 года [30; 38].

В стране действует Государственный Комитет по Науке и Технологичам (ГКНТ), главная цель которого – координация инноваций и достижений теоретической науки по отраслям промышленности. Однако, как подчеркнул на встрече с рабочей группой по анализу деятельности НАН Беларуси 30.07.2024 Александр Лукашенко, его функции выполняются крайне слабо, а также при отсутствии влияния Министерств, что приводит к значительной нехватке уровня монетизации от научных достижений НАН [42].

Недостаточная эффективность работы Правительства в вопросах монетизации научных достижений является прямой причиной недостаточного уровня вводимых инноваций в реальный бизнес, причём как в крупные предприятия, так и в МСП. Однако точка зрения Президента («Будет результат – в долгу не останемся») также имеет свои недостатки: для научных исследований и разработок необходимы средства, так же, как и для поддержания жизни учёных и исследователей на уровне, позволяющем сконцентрироваться на НИОКР и не отвлекаться на подработки [42].

Данный кейс подчёркивает недостатки реальной деятельности реальных институтов, направленных на поддержку государственного и частного бизнеса.

Ещё одним примером негативного результата взаимодействия государства и бизнеса является политика правительства по отношению к индивидуальным предпринимателям (ИП). Говоря о современном положении ИП в Беларуси, стоит отметить принятый 21.03.2024 законопроект «Об изменении законов по вопросам предпринимательской деятельности». Согласно ему, с 1 октября 2024 года вводится запрет на регистрацию новых ИП, исключения установлены Правительством ближе к лету 2024. Также со вступлением законопроекта в силу вводятся новые виды поддержки МСБ, а именно - гранты, поручительство Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимательства по обязательствам субъектов хозяйствования. Среди возможных причин таких законов может быть низкая налоговая нагрузка на ИП в сравнении с юридическими лицами (микро-, малыми и средними фирмами), что приводит к множественным попыткам использовать ИП как налоговый щит или с целью обхода законодательства.

Пользуясь возможностью выдвижения рекомендаций по данному вопросу, лучшая государственная поддержка МСП, на взгляд автора, подразумевает, в первую очередь, наличие качественной двусторонней связи на этапе формирования «правил игры», а также наличие гибкости в мерах регулирования и налогообложении среди регионов страны.

Выражая общую оценку, в стране существуют направления развития, однако не все из них выполняются эффективно в реальных кейсах. В

практических примерах взаимодействия государства и бизнеса есть определённые проблемы, требующие решения для обеспечения развития бизнеса. Среди них чрезмерный гос. контроль, невовлечённость правительства в процесс внедрения инноваций в реальный бизнес, создание неравных условий для конкуренции государственного и частного секторов бизнеса.

В целом, «высший уровень» власти в курсе ряда недостатков, в том числе некоторых из приведённых выше. Начиная свой очередной политический цикл на посту Президента, Александр Лукашенко уже указал правительству на необходимость создания равных условий для государственных и частных предприятий, однако некоторые спорные идеи (вроде системы регулирования цен) он видит как благоприятные для экономики. Высказывание о формировании цены в ходе взаимодействие спроса и предложения Президент раскритиковал, объяснив это «необходимостью корректирования» [45].

В любом случае, задача на следующую пятилетку (а именно – к 2030 году), согласно словам первого заместителя министра экономики Александра Червякова, а также согласно словам Президента от 03.03.2025 – вклад субъектами МСП 50% ВВП, а выполнение этой задачи, по идее, должно стать одной из предпосылок улучшения в том числе и мер государственной поддержки [11; 21].

Далее мы разберём влияние такого фактора, как образование, на экономику через формирование экономически активного населения, однако «экономически активного» здесь подразумевается не только как «принимающего участие в работе экономики», но и как осведомлённого в работе экономики как системы, а также в других аспектах деятельности.

2.3 Роль системы образования в формировании экономически активного населения

Сегодня, когда у всех на устах звучат слова «человеческий капитал», «экономика знаний», «постиндустриальное общество» и др., знания и навыки являются необходимостью для того, кто хочет стать успешным и богатым бизнесменом, высококвалифицированным специалистом или просто разносторонне развитой личностью. И, так как сам автор является ярким приверженцем фразы (и её сути) *«Каждый должен делать то, что он делает мастер»* из советского мультфильма, то считает, что каждый должен заниматься тем, что он умеет лучше всего, а также, по возможности, развиваться в этом направлении. А чтобы человеку было интересно делать что-либо, он должен быть к этому предрасположен. В свою очередь, для того, чтобы найти то, к чему у тебя «лежит душа», ты должен опробовать много альтернатив, разных направлений деятельности, получая хотя бы минимальный набор знаний в каждом из них, чтобы быть более-менее компетентным во всех сферах, но со специализацией на конкретном виде деятельности. Такой человек и разговор сможет поддержать, и в проблемных ситуациях будет знать, что делать, и мышление будет иметь гибкое и разностороннее, и на рынке труда будет более ценным «товаром».

Здесь в «игру» вступает система образования, задача которой – помочь ребёнку, а позже – подростку и взрослому, найти и раскрыть талант, который заложен в нём, показать ему разные сферы деятельности, в то же время научить его широкому спектру базовых навыков, необходимых в повседневной жизни и в профессиональной деятельности. Хочется отметить, что в современном, стремительно меняющемся и развивающемся мире подходы к системе образования должны быть современными и создавать у ребёнка впечатление не «бесконечного потока бесполезной в жизни информации», а «комплекса возможностей к компенсации слабых и развитию своих сильных сторон, к поиску своего призвания» и дела, которому он мог бы посвятить свои лучшие годы.

Для ребёнка помещение его в учреждение образования означает начало социализации, взаимодействия с другими людьми, а также начало постижения накопленной человечеством информации, которую собирали тысячи лет, в «коробку» объёмом чуть более 1000 см³. За 9-11 лет получения базового и среднего образования он должен решить, чем он хочет заниматься в будущем, в чём совершенствоваться. В последние годы школы или после её завершения многие уже находят подработку или настоящую работу, что говорит о высокой роли учреждения образования как подготовке к попаданию индивида в экономические отношения. После окончания школы, будь то 9 или 11 классов, подростку требуется определяться со специализацией, исходя из полученных им в школе знаний и навыков. Таким образом, школа, ВУЗы и ССУЗы должны максимально раскрыть потенциал учащегося, чтобы он как можно скорее определился с наиболее интересной для него специализацией и стал как можно более квалифицированным в той области, которую выбрал.

Связывая с экономической практикой, чем быстрее субъект «найдёт себя», тем более квалифицированным он станет к моменту выхода на рынок труда, соответственно, тем более эффективно он будет выполнять задачи по своей специализации. В общем, влияние качества системы образования на экономику можно назвать «прямым».

Белорусская система образования сегодня базируется на методах, которые были актуальны в советское время, с применением части российских практик. Наша система как школьного, так и дополнительного образования не адаптирована под растущие возможности и не использует практики, показавшие хорошие результаты в других странах.

Сейчас большая часть школьного образования ориентирована исключительно на теоретическую часть, предоставляя в качестве практических навыков лишь решение определённых видов задач (особенно эта тенденция видна в 10-11 классах, когда приближается ЦТ или ЦЭ).

Китайская мудрость гласит: **«Скажи мне – и я забуду, покажи мне – и я запомню, вовлеки меня – и я научусь»**. Именно она вкратце описывает необходимость практического направления любой дисциплины. Теория безусловно важна, однако можно также сказать, что «всё хорошо в меру», и результатом всегда должно быть практическое применение навыка, а не сборник

задач на применение формулы, как это работает в школе, или «два вопроса теории и задача», как это проводится в большинстве дисциплин в ВУЗах.

Являясь сборником абстрактных задач, которые «прикреплены» к определённым темам и могут попасться с определённой вероятностью, решение сборников ЦТ / ЦЭ прошлых лет становится главным занятием некоторых учащихся на протяжении двух лет. Два года, которые уже осознающие себя и вполне способные к мыслительным процессам люди тратят на решение типичных задач просто потому, что они хотят поступить в хороший ВУЗ.

А ведь вместо такой «подготовки» они могли два года изучать, скажем, экономику, которая у нас в стране преподаётся только в ВУЗах с экономической направленностью, ну или поверхностно – на неэкономических факультетах этих же ВУЗов. Да и сама концепция ЦТ / ЦЭ является слишком субъективной для события, которое может, без преувеличения, вершить судьбы подростков. Против ЕГЭ (российского аналога ЦЭ) открыто выступают различные преподаватели, среди которых Станислав Дробышевский, кандидат биологических наук, доцент кафедры антропологии МГУ, а также Евгений Жаринов доктор филологических наук, профессор кафедры всемирной литературы филологического факультета МПГУ, и другие [14].

Касаемо экзаменов, как в школе, так и в ВУЗах, наиболее эффективным было бы изменить саму концепцию экзамена. Эту идею предложил ещё В.В. Жириновский, однако точка зрения автора такова, что при подготовке к экзамену (в большей мере это касается школьных экзаменов, в частности ЦЭ) ребёнок стоит перед выбором: пытаться понимать темы предметов и больше углубляться в прикладную их часть, либо же просто «зубрить» и до беспамятства учиться решать однотипные задачи, которые имеют бóльшую вероятность выпадения на ЦЭ. Когда цель для поступления в желаемый ВУЗ для изучения интересного тебе информационного комплекса – набрать необходимое число баллов при имеющемся максимуме и ограниченной выборке заданий, ни один тест не выдаст объективной оценки знаний, полученных в ходе подготовки. Система баллов тоже не является эффективной, потому что сами значения «сложности» присваиваются каким-то человеком, имеющим свою точку зрения на этот счёт. Пусть мы и используем эти системы, они должны подвергаться критике, а в Министерстве образования должны работать над повышением практикоориентированности обучения в соответствии с трендами, потребностями в экономике и возможностями, предоставляемыми научно-техническим прогрессом.

Школьную программу необходимо либо сжимать, либо «почистить» таким образом, чтобы детей научили базовым понятиям по всем школьным дисциплинам за 4-5 лет. Начальную школу, где детям объясняются базовые понятия, необходимо сжимать до 3 лет вместо 4, а следующие 5-6 лет задействовать в качестве системы «опробуй себя», где детям (обязательно с применением цифровых средств, возможно, в игровых методах обучения) будет объясняться средний уровень всех дисциплин, которые изучаются в школе сейчас. К слову, экономика как предмет должна быть обязательной для изучения

детьми, без этого люди не имеют (или имеют искажённое) понимания базовых концепций, как налоги; доходы, расходы и прибыль; инфляция и т.п.

Примерно в 14 лет подросток уже сам в состоянии выбирать направление своего развития, т.к. у него уже сформированы интересы, где-то он мог преуспеть, да и само мышление уже показывает свою специфику. Для детей 8-11 классов наиболее эффективной и правильной системой следует сделать **избирательную и проектную** форму обучения. Под этим названием имеется в виду выбор нескольких «обязательных»:

1. **Математика и программирование** на одном из нескольких языков программирования на выбор (C++, Python, по возможности другие варианты) – **для развития процессов мышления**, а также вследствие широкого спектра применения данных навыков.

2. **Физическая культура – для ОФП** (общей физической подготовки) и поддержания физической активности.

3. **Экономика** (не просто финансовая грамотность, а именно экономическая теория) – **для понимания экономических процессов** и явлений хотя бы на базовом уровне.

4. **Язык и литература – русский** (белорусский может быть среди необязательных, на русском же языке разговаривает абсолютное большинство белорусов), причём важным замечанием является наличие гибкости в подборе литературных произведений, вплоть до «собирания» предложений учащихся заранее, чтобы впоследствии обеспечить интерес чтения, в первую очередь для читателей, т.е. учеников; **английский** (поможет учащимся в программировании, а также при коммуникации за границей), другие языки могут быть среди необязательных. *Литература может подразделяться на отечественных (в том числе и современных) авторов и зарубежных, хронологического (XIX, XX век и т.п.) и жанрового разделения может и не быть, ведь суть литературы состоит в развитии языковых, речевых навыков и эрудиции, а не в «изучении классики».*

Кроме обязательных, у учащихся будет широкий перечень дисциплин «для углубленного изучения» («необязательных», среди которых нужно будет выбрать минимальное количество – не менее 1-2 дисциплин), среди которых уже будут другие дисциплины, не вошедшие в список «обязательных», как физика, биология, астрономия, которые являются слишком специфичными для использования их в повседневной жизни большинством людей (но ни в коем случае не являются бесполезными). Однако и «обязательные» дисциплины должны быть среди «углубленных», чтобы удовлетворять запросы интересующихся ими учеников.

Для повышения численности людей, владеющих рабочими специальностями, которых сейчас не хватает, эффективным с точки зрения тайм-менеджмента является возвращение элемента советской системы, где в процессе получения среднего образования **каждый** ученик получал рабочую специальность. Обучение этому можно распределить наподобие современной военной кафедры в ВУЗах: одно занятие в неделю на протяжении нескольких лет. Эта система даст возможность за то же количество времени дать ученику

большой выбор сфер для трудоустройства, к тому же сегодня рабочие специальности достойно оплачиваются в силу дефицита кадров. Само обучение предлагается для внедрения на третьем этапе описанной выше обновлённой системы (8-11 / 9-12 классы).

*Сегодня отдельное обучение таким специальностям сильно уступает в эффективности и популярности поступлению в ВУЗ после школы, а при неудачной попытке поступления (как минимум юношей) забирают в армию, после чего обычно идут новые попытки получения **высшего образования**.*

Что же касается части названия «проектная», то здесь подразумевается буквально обучение детей на основе индивидуальной и командной работы над «псевдо-реальными» задачами, где необходима комплексная и разносторонняя работа, которая закрепит полученный навык и поможет показать применение полученной теории на практике, в реальной жизни. Похожая система применяется некоторыми преподавателями в ВУЗах. В частности, автор в процессе получения высшего экономического образования в рамках дисциплины «Маркетинг и маркетинговые исследования» (под руководством преподавателя Чурлея Эдуарда Генриховича) проводил маркетинговое исследование в составе группы из трёх студентов.

Этот пример является квинтэссенцией «проектной» формы обучения: на лекциях мы получали теоретическую информацию, доводимую нам с реальными примерами и без лишней «научности» (т.к. дисциплина сама по себе является практикоориентированной), систематизированную и структурированную информацию, а именно – «выжимку» из литературы, используемой для подготовки, дополненную опытом работы преподавателя в сфере маркетинга.

Практические занятия были объединены общей целью – выбрать любую белорусскую компанию и провести в её интересах маркетинговое исследование, которое могло бы способствовать развитию выбранной фирмы в одном из направлений (новая продукция, выход на новый рынок и т.п.).

Само исследование было поделено на блоки, которым и были посвящены семинары, по несколько занятий на выполнение блока (1-2 темы теории). В ходе семинаров группа могла свободно дискутировать между собой и с другими группами по «рабочим» вопросам, а сам преподаватель выступал в роли консультанта: при необходимости или если группа «зашла в тупик», консультант помогал выйти из затруднительного положения советом «попробуйте подумать в N направлении» или «вам следует рассмотреть X возможности, или же сместить фокус с этого направления», но не давая чётких инструкций к работе.

Каждый блок проходил «аттестацию», а преподаватель видел, кто как работает, и мог спросить, кто за что отвечал в этой работе. Фактически, студенты делали всё сами, используя возможности цифровых продуктов (интернет, нейросети для помощи в генерации контента), но при этом закрепляли полученную информацию и тренировали реальные навыки, ведь тебя всегда могут спросить, как работает та или иная концепция, модель и т.п.

По итогам работы, группа автора, которая взяла за фирму для исследования ОАО «Красный пищевик», смогла предложить разработанный с нуля продукт, концепт и дизайн которого были отправлены на рассмотрение на почту

предприятия (а возможно, и приняты в планы производства), а именно – зефирную пасту «ZefirSky» (*Зефирский / ЗефирСкай*), дизайн которой можно увидеть на рисунке ниже:



Рис. 2.2. Рекламный баннер ZefirSky.

Примечание: источник – собственная разработка.

Разумеется, от школьников никто не ожидает исследований и научных работ, однако заинтересовать таким подходом к обучению ребёнка – значит почти гарантированно получить молодого специалиста в этой специализации через несколько лет. Использование такой системы подразумевает также «самообучение» навыкам работы со вспомогательными инструментами, будь то создание презентаций, Prompt engineering (техника создания эффективных запросов для ИИ), работа в видео- и фоторедакторе и т.п., что создаёт дополнительную ценность таких занятий.

Такая форма обучения, безусловно, в корне отличается от того, что сегодня происходит в школах. Большая часть дисциплин в школах сегодня преподаётся без инициативы со стороны преподавателя, поэтому такое состояние передаётся и ученикам, отдавая их от темы занятия в телефонные игры, рисование на полях тетрадей и глубокий сон за задними партами.

Таким образом, можно более точно, а главное – с участием ученика – найти подходящую ему специализацию, а также снизить тот разрыв в способах преподавания и передачи знаний в школе и ВУЗах, который явно прослеживается сегодня.

Что же касается ВУЗов, наглядным примером эффективной системы высшего образования служат наиболее престижные университеты мира – Гарвард и МИТ, а также японская система тестовых баллов.

Для наибольшей эффективности белорусских ВУЗов предлагается изменить систему специальностей, которая существует сейчас, на систему, в которой главное место отведено специализациям на конкретных дисциплинах, которые каждый студент сможет выбирать самостоятельно, в дополнение к нескольким базовым дисциплинам, которые изучают все студенты.

«Потоки» (несколько групп студентов) в таком случае заменятся на совокупность конкурирующих студентов (для «углубленных» предметов), каждый из которых заинтересован в изучении того или иного предмета.

Конкуренция, как известно, повышает эффективность распределения ресурсов. В конечном итоге, студент не будет выбирать предмет, который ему неинтересен, т.к. он имеет возможность выбора. Видя в своих сокурсниках не только друзей, но и соперников, студенты приобретут «дух соперничества», если за высокие результаты будут предоставляться бонусы и поощрения.

Систему бюджетной и платной формы получения образования можно оставить неизменной. Студентов всего курса можно совместить в одну группу, с суммарным числом бюджетных и платных мест (*Если раньше было 3 группы по 2 бюджетных и 3 платных места, то получится 1 группа на 6 бюджетных и 9 платных мест*). Не будет иметь смысла разделять их никаким образом, кроме как по предметам «для углубленного изучения», а по данному критерию они распределятся самостоятельно.

Таким образом, можно повысить гибкость системы передачи знаний в процессе получения высшего образования, что гарантированно приведёт к повышению компетентности среднего выпускника. Значительная роль отводится концентрации на том перечне дисциплин, которые хочет изучать сам студент, и освобождение его от лишней нагрузки. Также можно повысить уровень взаимодействия студентов между собой за счёт их помещения в одну ячейку (группу).

Перечень предметов, которые изучал студент в университете, можно будет внести в его диплом в качестве показателя его компетенции в той или иной области науки, наподобие школьного аттестата. Чем больше дисциплин будет изучено студентом (разумеется, при условии качественного контроля знаний), тем большим будет его преимущество при устройстве на работу, а также перечень конкретных направлений позволит работодателю лично оценить знания студента в этих вопросах. Диплом приобретёт практическую значимость для работодателей, что облегчит оценку знаний нанимаемых сотрудников.

Переходя к вопросу отсутствия инициативы у учителей, их частично можно понять: низкие зарплаты при колоссальной нагрузке и, зачастую, ненормированном рабочем дне, сама престижность (точнее, её отсутствие) профессии учителя закладывает в головы детей, подростков и абитуриентов мысли о том, что, будучи учителем, не заработаешь достаточно для «нормального» существования, не сможешь хвастаться перед друзьями и т.п.

Поэтому «в связке» с переходом на такую систему обучения необходимо привлекать в преподавание как в школах, так и в ВУЗах и ССУЗах людей двух категорий, желательных, относящихся к обеим: во-первых, **молодых преподавателей**, которые будут использовать в своих программах современные методики, игровые формы и викторины (Kahoot, Duolingo и другие обучающие программы, созданные квалифицированными специалистами в своих направлениях) как дополнения к донесению до детей знаний в формате не всегда «информирования», но также и дискуссии.

Вторая категория (где это применимо) – **уже работающие специалисты**, которые могут сочетать свою работу с преподавательской деятельностью. Сюда как плюсы для детей можно отнести и «рекламу» преподавателем своей специальности, ответы на интересующие детей вопросы по дисциплине

реальным практиком, а не чистым теоретиком. Дети, видя, «что из себя представляет» вариант работы в данном направлении, могут также заинтересоваться подобной профессией. Преподаватель может сводить детей на экскурсии по своему месту работы, показывая реальные условия труда, в общем, показывая им реальную жизнь такого профессионала, как он.

Работающие специалисты могут показывать учащимся различные особенности выбранной ими профессии, рассказывать, что именно их вдохновило и как они вообще пришли к таким решениям. Договорённости с рабочими можно оформлять как подработку, в таком случае это могут быть единичные занятия по темам, в которых разбирается приглашённый специалист.

Что же касается ВУЗов, то пункт с ростом заработной платы преподавателей также актуален, а само обучение следует перевести в намного более практикоориентированный формат, где в качестве «экзамена» студент должен выполнить проект, выполняя который, он будет закреплять полученные теоретические знания на практике, тем самым стремясь изучить больше для улучшения своего же положения на рынке труда при выпуске.

Ещё один момент, на который можно обратить внимание – действующий запрет на получение зачёта или экзаменационной отметки «автоматом». Если студент в течение курса проявлял активность, значит он был вовлечён в процесс передачи знаний, а это, в свою очередь, говорит о его заинтересованности. Если в результате пройденного курса существуют доказательства того, что студент получил теоретическую основу, применил навык на практике и добавил туда креативности, то, на взгляд автора, вполне обоснованно будет предоставить ему отметку о сдаче «автоматом», не заставляя его зубрить теоретические вопросы, тем самым предоставляя ему свободное время на саморазвитие (или заслуженный отдых) и снижение уровня стресса, ведь для большинства учащихся сессия приравнивается к бессонным ночам, волнению и стрессу.

Если мы хотим стать страной, в которой будет самый высокий прирост инноваций, мы должны инвестировать в образование и здравоохранение намного больше нынешних значений, т.к. по законам экономики знаний, к идеалам которой сегодня стремится каждая страна, одним из главных ресурсов является **человеческий капитал**.

Ориентиры развития образования необходимо также частично «подсматривать» у лидеров в данной области. Японская система образования – **эффективный пример** того, как воспитать образованного, ответственного человека, который будет трудиться на благо своей страны. Если брать опыт наших соседей, то в России относительно недавно был создан учебный комплекс «Алабуга политех» в ОЭЗ «Алабуга», в котором полностью игнорируют ЕГЭ/ОГЭ, а ориентир как при поступлении, так и в процессе передачи знаний, направлен на практические навыки студентов. В Беларуси развитие подобных учебных систем гарантированно улучшит кадровый потенциал страны, а также повысит заинтересованность бизнеса в сотрудничестве с таким комплексом.

Система образования Японии была взята за «базу» для предложения, описанного выше. Кроме реформы самой системы передачи знаний, автор считает разумным создание аналогичной «школьной жизни»: фестивалей, где

ученики средней и старшей школы могут реализовать проекты всем классом, чтобы сплотить коллектив и воспитать ответственность у учеников, а также заработать денег, которые могут быть впоследствии направлены на развитие школы в направлении, выбранном классом, и т.п. Однако остальные аспекты в меньшей степени связаны с темой данной работы (МСП), поэтому раскрыты лишь в данном примечании.

Если у читателя остался вопрос «Как всё вышесказанное относится к развитию МСП Беларуси?», то ответ на него можно сформулировать как «Одна из главных предпосылок». При обновлении системы образования будет получен прирост «эффективности» - рост числа заинтересованных в самосовершенствовании специалистов в различных направлениях. Это значит, что в Беларуси повысится как число квалифицированных специалистов, так и непосредственно предпринимателей, причём как в традиционных, так и в инновационных отраслях. Ведь уже не раз в истории были случаи, когда умные и «горящие идеей» люди, собираясь в команду, создавали прорывные устройства, технологии и инструменты. Да и разбирающемуся в определённой сфере специалисту со временем может прийти в голову мысль о создании собственного бизнеса в данной сфере. Человеческий капитал лежит в основе предпринимательской способности и экономической активности индивида, а улучшение образования – прямой путь к развитию человеческого капитала в стране. Некоторые страны уже используют подобные инновационные методы в своих системах образования, об этом упомянуто выше: Япония, Россия, а также Финляндия и (в области ВУЗов – США). Китай и Индия, в свою очередь, пошли по пути «кукушки» - направляют своих абитуриентов в зарубежные ВУЗы за счёт гос. финансирования, однако при условии работы в родной стране после получения образования. Беларусь, в силу своих возможностей и концепций социальной и иной политики, таким путём пойти не может, однако мы всегда можем развивать своё образование.

Таким образом, выше было описано влияние образования на экономическую активность населения, на предпринимательскую способность и на человеческий капитал. Кроме этого, были описаны недостатки современной системы образования в Беларуси и России, выдвинуты предложения по улучшению и реформированию в сторону «ориентированности на пользователя» для вовлечения учащихся в процесс обучения. Далее мы подробнее остановимся на проводимой государством политике, затрагивающей малый бизнес, а также предложим методы улучшения и корректировки «спорных» моментов.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ БЕЛОРУССКОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ

3.1 Недочёты нынешней государственной политики

Проанализировав динамику состояния белорусского МСП, а также обозначив влияние различных факторов на развитие предпринимательства, перейдём к разбору нынешней государственной политики в различных сферах, точнее к проблемным вопросам, сдерживающим это самое развитие. Перед началом работы в данном направлении автору хочется отметить, что работа по некоторым из данных вопросов уже активно ведётся, проблемы выявлены и решаются по мере возможностей. Идеальной политики (как совокупности направлений деятельности государства) нет ни в одной стране, а признание проблем – первый шаг к их решению. Однако не все проблемы находятся на пути к решению, потому что не все из них признаются проблемой. Итак, начнём с недавней встречи А. Лукашенко с представителями бизнеса.

Сам Президент на встрече с представителями бизнеса 17.02.2025 обозначил некоторые пункты, которые должным образом не проработаны, большинство из которых касается организации работы органов власти [9].

Жалобы, которые, вероятно, достигли Лукашенко, указывали на то, что по стране неэффективно функционируют Советы по развитию предпринимательства. Эти советы создавались как «органы власти», состоящие из представителей местного бизнеса, которые должны были давать обратную связь от бизнеса правительству и Президенту по вопросам, находящимся в его компетенции. Как оказалось, встречи Советов происходят следующим образом: предпринимателей собирают в кабинете, рассаживают за столы, подключают видеосвязь с областным центром и представителями районных исполнительных комитетов, где кем-то из областного города зачитывается какой-то отчёт (или аналогичный документ) по зачастую неактуальным или базовым темам в формате монолога, в течение которого предприниматели могут задавать вопросы (которых, разумеется, не возникает в силу удовлетворительного базового информирования о процедурах для ведения бизнеса и/или неактуальности темы для абсолютного большинства присутствующих), после окончания доклада «Совет» расходится, поэтому «Совет» здесь взят в кавычки и имеет больше общего с информированием, чем с обсуждением. Ниже представлена часть протокола одного из советов по предпринимательству в 2024 году, оглашающая решение по итогам проведённой встречи (называть конкретный Совет не имеет смысла, т.к. по абсолютному большинству регионов страны эти решения идентичны, поэтому в качестве источника указано «собственная разработка»):

РЕШИЛИ:

Принять к сведению информацию по данным вопросам. Доводить заслушанную информацию для ознакомления заинтересованных и использования в работе.

Голосовали:

Рис. 3.1. Решение Совета по предпринимательству.

Примечание: источник – собственная разработка.

Предпринимателям необходимо голосовать за/против решения «Принять к сведению информацию по данным вопросам». Корректное ли решение для мероприятия, нацеленного на получение обратной связи от бизнеса? Как суть, так и формулировка решения представляет из себя «пустышку», абсолютно не способствующую развитию предпринимательства.

Автор работы знаком с этим мероприятием и лично заинтересован в повышении его эффективности.

В целом, вопрос взаимодействия бизнеса и государства весьма актуален, работа над ним проводится в большинстве стран мира. Зарубежный опыт улучшения этого взаимодействия будет описан в главе 3.2. Что же касается непосредственно мнений современных экономистов,

В первую очередь, для получения обратной связи необходимо проводить **обсуждения**, а получить формат обсуждения можно лишь при беседе на темы, актуальные и важные для непосредственных слушателей, в данном случае для предпринимателей.

Этот пункт можно реализовать следующим образом: участники совета могут свободно формировать вопросы, интересующие их, в процессе своей деятельности, где всегда есть проблемы, вопросы или претензии, а может и предложения. За определённое время до проведения собрания (для того, чтобы дать возможность представителям власти подготовиться к ведению конструктивного диалога) производить «сбор» вопросов через районный исполнительный комитет, **при наличии большого количества вопросов стоит делать упор** не на создание квот (*1 предприятие – 1 вопрос или 10 минут времени на одного выступающего*), а **на комплексной проработке полного списка посредством проведения серии встреч**. Нельзя жалеть времени на проработку проблем бизнеса, если государство выступает за процветание страны и экономики, в том числе за счёт развития предпринимателей как богатого и распространённого среднего класса. Также хорошей мерой для проведения контроля за работой Советов по развитию предпринимательства является **ведение видеозаписи встреч с последующим опубликованием** в свободном доступе на площадки вроде YouTube и на сайте районных исполнительных комитетов с перечнем вопросов, обсуждаемых в ходе встречи.

Такой подход позволит задавать «повестку дня» не правительственным структурам, а представителям бизнеса, что позволит фокусировать внимание на вопросах, актуальных для «пользователей» бизнес-среды (и её правового аспекта) – для предпринимателей.

Во-вторых, эти советы абсолютно не принимают участия в процедуре одобрения законопроектов, что в масштабах страны изолирует бизнес от законодательной власти. А в рамках рыночной экономики, к которой Беларусь стремится, такие явления влекут за собой сдерживание темпов роста частного, наиболее эффективного сектора экономики. Пусть страна и наблюдает рост среди численности предприятий и схожих показателей, **темп роста большинства из них можно увеличивать, просто обеспечив бизнесу возможность влиять на законопроекты**, принимаемые в сфере государственного регулирования бизнеса.

Важно также включать в Советы локальные предприятия, микро- и малые предприятия, т.к. именно эти категории МСП приносят большинство результатов за счёт небольшого, но большого по численности, вклада в показатель). Также именно те предприятия, которые географически привязаны к месту оказания услуги, будут более «стабильными» в вопросах, касающихся своей локации, чем крупные предприятия, которые могут с определённой степенью свободы перемещать свои активы, в том числе и за рубеж. Описанный выше пункт, к счастью, соблюдается в большинстве Советов, однако не стоит забывать о нём и в будущем.

В целом вопрос взаимодействия бизнеса и государства весьма распространён, и многие страны работают над ним, чтобы обеспечить себе устойчивое и интенсивное экономическое развитие. Сам процесс не двусторонний, а трёхсторонний, т.к. бизнес взаимодействует с домохозяйствами и государством. Ирина Евстафьева в своей статье «Проблемы и перспективы взаимодействия государства и бизнеса в обеспечении социального развития» кроме прочего рассматривает влияние бизнеса на развитие инфраструктуры, образования, медицины в своих регионах. С другой же стороны, для того, чтобы предприниматель мог инвестировать в своё окружение, необходима минимальная уверенность в том, что эти деньги можно потратить на такие «непрофильные» направления. Нужна не только осведомлённость, но и возможность прогнозирования своих финансовых возможностей, для этого необходима стабильная и гибкая правовая среда. Международная практика (примеры будут показаны в главе 3.2) показывает, что увеличение роли бизнеса в принятии НПА в экономической сфере – наилучшее решение, обеспечивающее возможность привлечь пользователя к формированию среды [12].

Сегодня наша экономика сталкивается с государственным регулированием ценообразования с целью расширения доступа к продукции социально уязвимыми группами населения. Меры, принимаемые в Беларуси с 2022 года, автор считает более негативными, чем позитивными. Со слов представителей власти, система регулирования цен была введена для того, чтобы не допустить резких скачков инфляции, однако законопроекты по данному вопросу действуют до сих пор.

Вопрос влияния ценового регулирования активно обсуждается как в нашей стране, так и в других. В Научно-исследовательском институте Министерства экономики этот вопрос изучался такими экономистами, как Владимир Василега, Наталья Макаревич, Ирина Матюш. Они написали коллективную статью, в

которой проводили анализ эффективности мер по регулированию цен в Беларуси с 2022 года, а также разбирали целесообразность самой меры в краткосрочном и долгосрочном периоде. Статью как мнение её авторов можно резюмировать следующим образом: ценовое регулирование может хорошо себя показать как мера борьбы с краткосрочными шоками, способными подорвать ценовую стабильность, однако с увеличением длительности использования регулирования цен возникает всё большее искажение рыночных процессов, что негативно сказывается на стабильности и динамике роста экономики. В заключении экономисты рекомендуют заменить ценовое регулирование на воздействие на косвенные методы воздействия, чтобы создать условия для формирования справедливых цен через рыночные механизмы без принуждения со стороны закона [6].

Изучив описанную выше статью, автор предлагает следующее решение. Государство может более эффективно регулировать торговлю не через принудительное изменение цен, а через влияние на предложение товаров. Если рассматривать более глобальное решение, с точки зрения автора – создать реестр «уязвимых» групп населения, которые могут испытывать проблемы с доступом к товарам в обычных магазинах, и выдавать таким людям «клиентскую карту». Также государство в рамках этой идеи может создать в каждом хотя бы районном городе по одному-двум магазинам «для малоимущих», в которых будет обслуживание только на основании предъявления этой «клиентской карты».

Фактически, если карты будут именными, реестр будет контролироваться, а «карта» будет прекращать действие при превышении индивидом официального дохода в величину N (которую определит государственный орган), то мы получим идеальную поддержку уязвимых групп населения без необходимости регулирования цен для «магазинов шаговой доступности». То есть государство будет напрямую заниматься закупкой у производителей, ставить минимальную надбавку для окупаемости процессов закупки, распределения и сбыта, чтобы не *«задирать цены, как это делают частные магазины для получения прибыли»*, продавать товар только владельцам таких именных карт, что значительно снижает вероятность перекупки спекулянтами с целью перепродажи, ведь можно создать трекинг – «слежение» за суммой, на которую индивид купил продукции в течение, например, месяца.

При превышении критической отметки карту можно «отключать», или же «спрашивать» индивида о неучтённом доходе, который позволил ему приобрести товара выше критической суммы. Подобная система «карточек» применялась ещё в советское время, а главной проблемой становилась скупка товара спекулянтами. Современная система учёта, использование технологии трекинга, улучшенная институциональная среда (относительно того времени), использование цифровых продуктов для автоматизации процессов и другие инструменты значительно повышают шансы на успех такого мероприятия. Такую торговлю государство сможет регулировать по мере необходимости, а также обеспечивать госзаказы производителям и дешёвую продукцию малоимущим гражданам.

Разумеется, перечень продукции, реализуемой таким образом будет сводиться к «социально-значимым товарам» белорусского производства или будет сформирован отдельно, чтобы избежать ситуации, где людям будет выгодно попасть в «уязвимую» группу населения. То есть речь не идёт о большинстве импортной продукции, а также к сложным техническим устройствам, автомобилям и т.п. Если человек получает малый доход, будучи работоспособным, на это есть определённые причины, которые часто связаны с отсутствием у него более-менее необходимых рынку труда навыков. Здесь автор приводит очередную цитату Президента (произнесено на Совещании по вопросам регулирования цен 28.02.2025), с которой он абсолютно согласен: *«Если у тебя сегодня нет денег, чтобы что-то купить... ищи себе работу. Если тебя не берут – посмотрим, что у тебя в голове есть. Сегодня ...лишь бы кого на работу не возьмут. Нужен человек, который будет давать результат!»* [45].

Мероприятие, описанное выше, практически полностью предотвратит необходимость регулирования бизнеса в сфере торговли, а также его можно поставить на самоокупаемость, ведь у государства, в отличие от фирмы как экономического субъекта, нет основной цели «максимизация / оптимизация прибыли». Соответственно, доходы, полученные от такой деятельности, будут идти в доходы государства (идеально – в местные бюджеты), а минимизация затрат, о которой говорилось в рамках Совещания... от 28.02.2025, будет применена и подконтрольна государству напрямую.

К слову о регулировании цен, заявление премьер-министра Александра Турчина в начале 2025 года о необходимости сужения перечня регулируемых товаров даёт надежды на ослабление мер регулирования [47].

Разбирая современную политику государства в сфере налогообложения, существует определённая проблема с наличием бизнеса (как, в прочем, и физических лиц), который не уплачивает налоги вовсе или частично скрывает доходы и/или прибыль, снижая налоговую базу по определённым налогам. Проще говоря, в нашей стране налоговая культура находится на крайне низком уровне, что приводит к более низким показателям налоговых поступлений и необходимости повышения налоговых ставок для тех, кто налоги всё-таки платит (ведь налоговые поступления – главный источник доходов государственного бюджета всех уровней). В свою очередь, это приводит к появлению новых «уклонистов», порождая замкнутый круг. К сожалению, у нас ситуация весьма схожа с Россией, где этой проблемой обеспокоены такие экономисты, как Александр Аузан (декан экономического факультета МГУ, член совета директоров нескольких ведущих российских компаний, сотрудничает с Яндексом, Т-банком и др.).

Проблема, как было сказано выше, частично заключается в низкой налоговой культуре населения (здесь можно говорить как про белорусов, так и про россиян). Причиной этого явления является отсутствие явной и понятной простому человеку, не имеющему образования в сфере экономики или финансов, обратной связи. Как замечает Аузан в одном из недавних интервью, «налоги – это плата за то, что вы хотите получить от государства» [2]. И эти общественные блага, которые предоставляются за счёт «государства» (на самом деле, в первую

очередь – за счёт налоговых средств), нашими гражданами воспринимаются как бесплатные (бесплатное образование, бесплатная медицина и т.п.).

Таким образом, получается, что налоги мы платим (с точки зрения большинства не сведущих в экономике людей) просто за «возможность существования» в стране, ничего не получая взамен. Соответственно, налоги в их глазах становятся лишь суммой, которую человек отчуждает в пользу какого-то неопределённого субъекта безвозмездно. У людей нет понимания того факта, что именно за налоги государство предоставляет им общественные блага. К тому же для того, чтобы люди платили налоги более исправно, эти общественные блага должны быть качественными.

Для повышения налоговой культуры необходимо значительно повысить прозрачность налоговых средств от момента выплаты налогов до момента применения этих средств. Александр Аузан «в идеале» предлагает ввести целевую систему налогообложения [2].

В пример такой системы можно показать следующую ситуацию: акцизы, которые начисляются в Беларуси на алкоголь и табачную продукцию (а также вейпы и т.п.), начисляются именно на эту продукцию из-за того, что она является вредной для здоровья (не берём акцизы на топливо). Начисление акцизов идёт в республиканский бюджет, из которого позже распределяется на различные статьи расходов бюджета.

Однако не более ли логичной была бы система, при которой налоги с «вредной для здоровья» продукции (акцизы) шли бы на развитие здравоохранения и представляли в качестве целевого налога? Александр Аузан считает недопустимым «смешение» налогов, объясняя это повышением неопределённости в системе. Также, согласно его мнению, которое автор поддерживает, необходимо повысить информированность людей о том, сколько, в какой уровень бюджета и на какие цели они заплатили налогов за определённый период, а также дать человеку возможность выбирать то направление, в которое он направляет свои налоги. Таким образом, можно получить (хотя бы на уровне опросов) примерную сводку того, на какие цели направляют (или хотят направить) свои деньги люди и бизнес. Для обеспечения максимальной прозрачности, можно создать (или обновить) приложение для налогоплательщика, где в личном кабинете можно будет увидеть сводку об уплаченной сумме, выбрать направления (предпочтения), куда эти деньги пойдут, а также посмотреть в режиме реального времени, на какие направления сколько налогов было собрано налогоплательщиками региона и/или всей страны.

Вопрос распределения средств по бюджетам разного уровня рассматривается в теории бюджетного (фискального) федерализма – бюджеты разного уровня взаимодействуют между собой посредством межбюджетных трансферов. Теорема о децентрализации, разработанная Уоллесом Оутсом, гласит, что наибольшая эффективность производства общественных благ достигается при соответствии уровня принятия решения уровню предоставления услуг. Проще говоря, чем ближе центр принятия решений к потребителю, тем более осведомлённым он будет о необходимых направлениях для развития. Централизованная система будет более эффективна при наличии высоких

внешних эффектов, когда существует необходимость мобилизации ресурсов в кратчайшие сроки, или же в кризисные моменты. Более современный аспект теории бюджетного федерализма – понятие вертикального фискального дисбаланса, которое заключается в разнице между доходами и возможностью расходов на разных уровнях бюджетов. В применении этой теории к Беларуси можно сказать, что для нас наиболее подходит модель «среднего коридора» - направления, более эффективно финансируемые локально (расходы на обеспечение образования, медицины, локальная инфраструктура, строительство), при нынешнем распределении бюджетных средств, составляют около 46-48% от бюджета. При создании «подушки» для финансирования непредвиденных расходов и формирования системы для инновационного развития этот показатель целесообразно увеличить до 60-65% в расчёте по 2-3% на субъект (область). Республиканский бюджет, который отвечает за создание общереспубликанских общественных благ (крупная инфраструктура, оборона, т.п.), получает роль «резервного источника питания», стабилизатора и уравнителя возможностей в наиболее отстающих регионах. Такая система сможет эффективно работать при чётком разграничении функций на каждом уровне власти.

Опираясь на вышеописанную информацию, автор предлагает пересмотреть то, **в какой уровень бюджета** направляются определённые виды налогов. В местный бюджет должно направляться около 60-65% налоговых поступлений, если мы хотим говорить о развитии региональной инфраструктуры и «подъёме» регионов не только силами бизнеса и самих людей, но и государственными структурами. Таким образом, можно будет «крутить деньги» внутри региона как самостоятельной системы, обеспечивая государственные структуры ресурсами для работы в целях улучшения в том числе и бизнес-среды через развитие инфраструктуры в регионе, повышая привлекательность региона для жизни и ведения бизнеса. Если люди (в том числе и предприниматели) будут видеть, что налоги, которые они уплачивают, остаются в регионе и идут на развитие их «дома», то есть города или района, то (при условии возможности функционирования и развития, уплачивая налоги, то есть «адекватной» налоговой нагрузки согласно кривой Лаффера) станут платить налоги с большим энтузиазмом. Аузан прокомментировал эту меру таким образом: «В идеале – я открываю приложение и смотрю, сколько я к этому моменту заплатил в муниципалитет, в бюджет субъекта федерации и федеральный бюджет» [2]. В случае белорусской системы, учитываться может бюджет района, области и республики.

Альтернативной мерой, более «скромной», однако наиболее приближенной к современному положению налоговой и бюджетной политики Беларуси, может служить следующее предложение. Часть некоторых налогов, уплачиваемых бизнесом (пример – налог на прибыль в пределах 10-20% от размера налога) может быть направлен предприятием не непосредственно в бюджет, а на финансирование действующего или планируемого строительного проекта общественного назначения по месту расположения предприятия (в масштабах района/города). Предложение такой альтернативы может

благоприятно повлиять на развитие регионов, т.к. такие «благотворительные фонды» будут направлены на проекты по улучшению уровня жизни там, где находятся налогоплательщики. Если развить эту идею, налоговый вычет, предоставляемый предприятиям в виде поощрения за развитие региона, можно предоставлять с небольшим повышающим коэффициентом (1:1.1 – на рубль инвестиций 1.1 рубля вычет из налога на прибыль). Такая мера позволит заинтересовать бизнес и увеличить эффективность применения налоговых средств за счёт их применения «на месте», а также позволит увеличить объёмы чистой прибыли у предпринимателей, повышая возможности развития бизнеса (в предложенных пределах – до 1-2% от налога на прибыль).

Как уже было сказано в главе 2.3, изменение направленности образования, в данном случае – закладывание в головы детей экономического знания (хотя бы на среднем уровне понимания экономических процессов) в том числе поможет сформировать налоговую культуру, ведь будущие взрослые будут знать, что налоги – необходимая вещь, выгодная «инвестиция» в развитие себя и своей Родины для современных и будущих поколений.

В качестве финальной мысли по вопросам налогообложения, необходимо оптимизировать ставки, а главное – максимизировать прозрачность и информированность людей и бизнеса (тоже людей), что и описывается выше. Ведь если знаешь, что платишь не просто «дань», а оплачиваешь вполне реальные вещи и процессы, то и платить становится «не так уж и жалко».

Следующий вопрос, который также касается налоговой системы, однако не является налоговым платежом – система ФСЗН, в частности её пенсионная часть. Для справки – взнос в ФСЗН разделяется на следующие категории по плательщикам и направлениям (база – заработная плата работника): 28% - от нанимателя и 1% - от работника – пенсионная часть, 6% - от нанимателя – социальное страхование [31].

Сегодня в Беларуси очень много людей (примерно 20% населения ожидается к 2030 году) являются пенсионерами. В связи с этим затраты на ФСЗН растут, однако согласно нашей солидарной системе пенсионного обеспечения, за пенсию для современного пенсионера платят современные работающие люди (ну а вообще, платит эти взносы на 97% бизнес, а не сами работники). При тенденции роста численности пенсионеров, будут необходимы увеличения взносов в ФСЗН (или поиск дополнительных средств из других источников, что тоже не является плюсом для экономики - содержание неработающих людей чисто экономически не выгодно, если не рассматривать этическую сторону вопроса). Вдобавок к этому, эти средства, как уже было сказано, берутся не у людей, а у бизнеса, по сути, составляя весомую статью затрат.

Современная система накопительной пенсии избавляет предприятия от «вымывания» денег (согласитесь, самому предприятию как экономическому субъекту нет никакой выгоды от уплаты ФСЗН). Система, которая подразумевает, что каждый человек будет получать пенсию из личного «фонда», которая, к тому же, будет гарантированно выплачена даже в случае смерти пенсионера - его родственникам, снижает издержки для контроля за целевым использованием полученных фондом средств, а также позволяет пускать деньги

«в работу» банковскими организациями, которые используют любые деньги как товар и оперируют ими для получения дохода.

Такие системы были введены в 2022 году в качестве дополнительных, при условии уплаты стандартных взносов в ФСЗН, к тому же, в качестве необязательных. Однако так они лишь создали дополнительную нагрузку как на человека (лишиться 10% зарплаты для получения пенсии, когда пенсию и так будут платить), так и на бизнес (к 34% от з/п сотрудника платить ещё 3%), а в силу низкого качества экономического образования абсолютного большинства населения страны (как уже было замечено в главе 2.3, даже сейчас экономику изучают лишь на экономфаках и, поверхностно, в других специальностях ВУЗов) люди не понимают разницы, а большинство даже не знает о том, что 34% его/её зарплаты уходит на ФСЗН, они же видят только 1%, отчисляемый с их зарплаты.

Более эффективным вариантом автор видит следующий порядок действий, который позволит в течение 10-20 лет полностью перевести пенсионное обеспечение на "самофинансирование", что повысит эффективность (а также и зарплаты, к которым можно будет добавить вплоть до полного взноса в «пенсионный фонд» – 28%, если возвращаться к вопросу о низких заработных платах и приказу Президента «довести уровень доходов в регионах до уровня Минска»).

К примеру, в 2025 году следует законодательно ввести накопительную пенсию как обязательную, вдобавок к уплате ФСЗН, по ставкам (от 5 до 10 процентов со стороны работника и 3% - со стороны нанимателя). Таким образом будет гарантировано положено начало процессу замещения, избегая конфликта краткосрочных и долгосрочных предпочтений человека. Предварительно необходимо составить перечень партнёрских банковских организаций среди крупнейших банков (Беларусбанк, Белинвестбанк и др.), с которыми «будущие пенсионеры» будут заключать договора наподобие банковского депозита с динамической ставкой, близкой к ставке инфляции, немного выше, чтобы это было выгодно и для людей. Одновременно с этой мерой необходимо выпустить НПА об окончании действия солидарной пенсионной системы к 2035-2040 году (Году X) (исходя из расчётов можно выдать более точную дату). То есть те, кто выйдут на пенсию в году X, будут получать пенсию только из своего личного фонда, который они заполняли с 2025 по год X. Те, кто вышли на пенсию раньше, будут финансироваться частично из ФСЗН (с уменьшением процентной доли этого источника в каждый период), пока его ещё будут уплачивать другие работники, и частично из «собственного» фонда. Таким образом, мы получим постепенное снижение пенсионной нагрузки, а также повысим эффективность и заинтересованность людей в более высоких заработных платах даже ради того, чтобы в старости было, «на что жить».

Уже не будет ощущения «потерянных денег», когда за неполный страховой стаж работник получал меньшую пенсию, ведь он будет получать пенсию равными долями на протяжении N лет (зависит от условий договора с банком, чтобы не нагружать банки единоразовыми крупными выплатами), а если вдруг умрёт, то его оставшиеся деньги получают родственники. Однако не будет и «надежды на авось» от государства, ведь работник будет получать пенсию

буквально исходя из эффективности своей работы (а также, чем больше отчисляется на пенсию, тем больший доход дают проценты по этому «вкладу»).

Люди смогут более эффективно распоряжаться своими деньгами, с определённой вероятностью исчезнут «зарплаты в конвертах», т.к. людям будет выгодно получать зарплату полностью и прозрачно, а бизнес избавится от значительной части нагрузки и сможет стимулировать работников дополнительным вознаграждением за работу. Ну и государству нужно будет меньше беспокоиться о том, чтобы контролировать работу ФСЗН. Эффективность системы вырастет, а при полном переходе (к году X) система ещё и упростится до отсутствия посредника в виде гос. фонда, работая напрямую в виде «Банк-клиент».

Пенсионная система Беларуси, какой мы её знаем сегодня, основана на принципах справедливости и «уважения» к старшим, однако при повышении численности пенсионеров сверх «критической точки» нагрузка потребует дополнительного источника финансирования, не давая значимой экономической отдачи от потраченных на эту цель средств. Ведь пенсионеры имеют более низкую склонность к потреблению относительно молодых людей, которые могут себе позволить покупать «экспериментальную» продукцию, значительно сильнее реагируют на инновационные товары и услуги и т.п.

Безусловно, более опытные люди, вышедшие на пенсию, могут быть (и на протяжении истории были) источником знаний, однако в современном мире изменения происходят с такой скоростью, что «средние» технологии сегодня, которые используются в повседневной жизни, были чем-то на грани фантастических историй ещё 15-20 лет назад. Ценность пенсионеров как «учителей» с каждым днём снижается, оставаясь лишь в некоторых сферах деятельности и весьма специфичных задачах.

В белорусском современном научном сообществе вопрос пенсионного обеспечения в связке с демографическими проблемами занимает особенное место. Научные статьи из различных университетов, написанные по этой теме, где рассматриваются пенсионные системы различных стран, общемировая практика и тенденции, анализ белорусского примера, все сходятся к тому, что система ФСЗН ведёт к резко негативному результату в ближайшие несколько десятков лет.

Я. Толочко и Е. Езепчик в своём исследовании в 2022 году провели анализ динамики среднего размера пенсий 2017-2021 гг., рассчитали изменение показателя «Число работающих на одного пенсионера» (показатель стабильно снижается на протяжении всего периода исследования). В результате исследователи пришли к выводу, что пенсионная система Беларуси является крайне неэффективной и не будет способна поддерживать стабильные выплаты пенсии в скором времени при сохранении нынешних демографических тенденций [48].

В недавней статье (2024) В. Куприс провёл сравнительный анализ пенсионных систем различных стран в поиске потенциальных способов улучшения белорусского «случая». В ходе исследования было замечено, что всё больше стран переходят от государственной системы к системам коммерческим

(что является подтверждением эффективности такой практики). В качестве заключения было предложено использовать трёхуровневую систему, включающую в себя выплаты от государства, физических лиц и (в качестве дополнительной) пенсию из частных пенсионных фондов [20].

Фактически, такая система мало чем отличается от нынешней, включающей в себя ФСЗН и необязательные накопительные пенсии, о которых в реальной практике не знает абсолютное большинство людей. Автор же этой работы предлагает систему, в которой на протяжении одного-двух десятилетий будет форсироваться накопительная система, осуществляться плавный переход к «самофинансированию», а средства будут проходить не через государственный фонд, который показал себя неэффективным и массово терпит отказы со стороны широкого ряда государств, а через банковскую сферу в наиболее крупных и надёжных банках страны, обеспечивая дополнительное предложение денег со стороны банка, следовательно, обеспечение более дешёвых кредитов, а дополнительные средства, которые ранее уплачивались в ФСЗН, будут распределены между оплатой труда (заработной платой) и возможностью реинвестирования (дополнительный доход / прибыль для бизнеса).

Далее речь пойдёт о сфере торговли как «базовом» направлении деятельности малого бизнеса на протяжении всей истории нашей страны. Углубляясь и переходя к конкретным вопросам, стоит упомянуть «привлечение» в Беларусь крупных торговых сетей, что привело к фактическому «захвату» направления розничной и оптовой торговли сетевыми магазинами вроде «Евроопт», «Алми», и в особенности – «магазинами низких цен» («Копеечка», «Светофор», «Маяк» и т.п.), чьё поведение буквально граничит с демпингом по отношению к попыткам конкуренции со стороны несетевых магазинов «шаговой доступности».

Стоит отметить, что представители власти осведомлены об этой ситуации, даже Президент высказывался по этому поводу на встрече с представителями бизнеса 2025, а также в рамках совещания по системе регулирования цен, где критиковал правительство за принятие решений, в итоге приведших, цитата, к «бандитским [необоснованно высоким] ценам» в сетевых магазинах [45]. Однако есть в принятии этого «курса», как выразился Президент, и его вина, которая состоит в недостаточной степени контроля работы избранного им же правительства.

Впрочем, сейчас стоит вопрос о сохранении магазинов «шаговой доступности», а также об ограничении деятельности или усилении регулирования деятельности крупных торговых сетей.

Современное положение торговых сетей можно охарактеризовать как «относительно свободное»:

В отличие от несетевых магазинов, которые воссоздают модель монополистической конкуренции в любом регионе, сетевые магазины представляют собой олигополию, где резко возрастает возможность ценового сговора между несколькими «главами», что является противозаконным деянием и недобросовестной конкуренцией. К тому же, наличие торговых сетей способствует вымыванию сектора МСП из экономики региона, т.к. у таких

крупных «игроков» есть такие возможности "маневрирования" ресурсами, которые не могут себе позволить малые предприятия.

В качестве примера естественных преимуществ сетевых магазинов можно привести ценовую дискриминацию второго порядка (по объёму закупки): закупая условные «10 фуры» товара у производителя для реализации в рамках, к примеру, области, крупный магазин получает льготные условия - отсрочка выплаты и оптовая скидка, которую несетевому магазину получить невозможно в силу недостаточной оборачиваемости продукции и локальной ориентации на непосредственно ближайшее население. Такие преимущества обуславливают отсутствие необходимости в каких-либо дополнительных мерах «привлечения», которые проводились в Беларуси в 2000-2010-е годы.

В экономической системе под влиянием эффекта масштаба производителям более выгодно иметь торговые отношения с одним-двумя крупными клиентами, чем с большим количеством мелких, т.к. каждый клиент влечёт за собой дополнительные издержки для осуществления контроля, а также дополнительную «бумажную работу» при проверках. Такая система приводит к учащению «тактичных отказов» со стороны производителей в сотрудничестве с мелкими магазинами, ссылаясь на отсутствие продукции на складе (ситуация усугубляется при наличии в том же регионе фирменных магазинов производителя, т.к. производителю становится выгоднее реализовать продукцию через свои магазины, обходя сотрудничество с мелкими предприятиями). Таким образом, продукцию мелким магазинам приходится либо ждать, либо закупать в оптовых магазинах (т.е. через посредников), что в связи с системой ограничения торговых надбавок (включая оптовые) снижает потенциальный ассортимент мелких магазинов из-за нулевой или минусовой рентабельности позиций, на которые для окупаемости необходимо наценить 15% (при максимуме в 30%), а оптовый магазин делает надбавку в 20-25%, ведь он также нацелен на получение прибыли, а не на «нулевую» работу.

Меры, которые применялись для «привлечения» торговых сетей в нашу экономику, сейчас определяют их доминирование в оптовой торговле (дошло даже до того, что сам Президент указывает на необходимость сохранить магазины "шаговой доступности", потому что понимает, что сети без труда монополизируют рынок и начнут диктовать свои условия). Для снижения остроты данной проблемы стоит значительно снизить степень регулирования цен для малых (несетевых) магазинов.

Торговые сети также беспрепятственно занимаются каннибализмом торговых марок – созданием новых сетей в рамках одной фирмы: «Евроопт - Хит! - Грошык», «Копеечка - Маяк – Доброном» и т.п., чем обходят ограничения, накладываемые сегодня на количество сетевых магазинов в небольших городах. Они буквально пытаются имитировать конкуренцию, хотя это явление не подходит под такое определение. Своими действиями сетевые магазины создают квазиконкурентный рынок, который при имитации конкурентных отношений имеет несколько «хозяев», которые могут в том числе организовывать ценовые сговоры и создавать искусственные барьеры для входа на рынок новых игроков.

Кроме этого, крупные сети вроде "Светофор", "Копеечка" и аналогичных "магазинов низких цен" без проблем реализуют низкокачественную продукцию или вообще просрочку / несертифицированный товар, что идёт вразрез с требованиями о качестве, которое крайне редко нарушают частные "малые" несетевые магазины, которые дорожат своей репутацией (да и владельцы которых зачастую знакомы с большинством клиентов лично и сами покупают продукцию в своих магазинах). Проверку таких магазинов на сегодняшний день нельзя осуществить районным отделениям проверяющих органов, потому что на это имеют право только областные отделения той же СЭС.

Отсутствие равных условий для несетевых и сетевых магазинов приводит к злоупотреблению последними своими преимуществами. Зачастую, такое поведение может обернуться длительным пренебрежением требованиями проверяющих органов (что привело к резонансному делу с мышью в Слонимском «Алми» в феврале 2025 года и выявлению других вопиющих нарушений санитарного состояния в других сетевых магазинах, когда в процесс «контроля» включились покупатели, действуя не через прямую жалобу, а через популяризацию реального нарушения – наличия мыши, поедающей торт прямо на витрине магазина) [4].

Таким образом, в данном вопросе – вопросе контроля за исполнением требований СЭС, пожарных и др. покупатели могут быть «стихийным» и комплексным проверяющим органом, которому и взятку дать не всегда получится.

Фактически, для сетей сегодня созданы слишком мягкие условия, которые и поспособствовали, вкупе с регулированием цен, которое сетевые обходят через импорт и последующую реализацию в качестве первого посредника, вымыванию частных несетевых магазинов. Эти условия привели к необходимости «их сохранить» (будто животных из Красной книги).

Одним из возможных решений может являться переоборудование сетевых магазинов в «оптовые магазины-базы», которые могут служить распределителями для малых несетевых магазинов, а также заниматься оптовой реализацией продукции конечному потребителю. При таком изменении структура торговли придёт к состоянию монополистической конкуренции, основу которой будут составлять несетевые малые магазины «шаговой доступности», формируя сильную конкурентную среду и «естественный отбор», где кроме ценового фактора будет играть роль качество как реализуемых товаров, так и обслуживания, согласно идеям Эдварда Чемберлина, который является основателем модели монополистической конкуренции [51].

В результате создания такой системы, где все малые предприятия региона (к примеру, района) работают с одной-двумя распределительными базами, находящимся под контролем одного предприятия (одного юридического лица), цены будут устанавливаться в более определённом «коридоре», который уже реально будет мониторить (и, **при крайней необходимости**, регулировать с корректировкой на показатели окупаемости и «стартовую» цену).

Такая система, разумеется, хуже, чем работа мелких предприятий напрямую с производителем, потому что здесь существует посредник, однако

только при «изоляции» крупных торговых сетей от розничной торговли и упрощении условий, необходимых для работы магазинов «шаговой доступности» (особенно эти пункты касаются уровня районных центров и ниже, где численность клиентов заметно ниже областных городов, а тем более Минска) можно будет добиться не только сохранения, но и возрождения, расцвета магазинов такого формата. Другими способами снизить степень доминирования торговых сетей можно лишь через усиленное регулирование их деятельности (в том числе, регулирование ценообразования в торговых сетях, не затрагивая несетевые магазины).

Обращаясь к мировой базе данных по этому вопросу, Бюро трудовой статистики США ещё в 2021 году выпустило документ, в котором описывалась эволюция «конкурентности» ритейла в стране. Рассчитывалось, кроме всего прочего, оптимальное соотношение крупных торговых сетей и мелких независимых магазинов, обеспечивающее выгоды от эффекта масштаба, однако соблюдался уровень конкуренции, необходимый для поддержания игроков в состоянии соперничества, и недопущение проявлений монопольной структуры. В результате вычислений с использованием индекса Герфиндаля-Хиршмана (индекс позволяет оценить концентрированность рынка через квадрат долей каждого игрока) было приведено соотношение объёма (60/40) в пользу сетевых магазинов там, где это целесообразно (в городской местности). Иными словами, объём совокупных продаж мелких независимых магазинов должен находиться примерно в состоянии равновесия с объёмом продаж крупных сетевых игроков. Более низкая доля сетевых магазинов приводит к превышению издержек от закупки малых объёмов товаров каждым игроком (эффект масштаба не работает), что приводит к повышению средних цен. При меньшем количестве малых независимых магазинов проявляется монопольная власть крупных игроков, что также приводит к повышению средних цен искусственным образом. В документе как результат описана «стагнация сервисных инноваций и рост рисков дефицита специализированных товаров» [57].

Разумеется, в нашей государственной политике, как и в любой стране, есть и другие недостатки, однако описанные выше являются крайне важными как для бизнеса, так и для государства в целом, их разрешение совпадает с «курсом» развития Беларуси и белорусского малого бизнеса. Далее разберём опыт других стран по развитию бизнес-среды, который хорошо зарекомендовал себя и может быть адаптирован и применён в Беларуси.

3.2 Адаптация и использование иностранного опыта поддержки МСБ

Сегодня МСП – основа для многих экономик мира, и на него делают «ставку» как развитые, так и развивающиеся страны. Следовательно, каждая страна, заинтересованная в достижении высоких результатов в этой сфере, пытается предложить бизнесу лучшие условия в разных аспектах и через адаптацию к МСП разных институтов. Для создания в Беларуси бизнес-среды, лучшей среди стран-соседей, логично было бы проанализировать ситуацию и

меры, применяемые за рубежом, и адаптировать лучшие концепции к применению в нашей стране, принимая во внимание наши культурные, социальные, экономические и другие факторы, ориентируясь на направления развития белорусской экономики.

Перед началом данной главы стоит отметить, что именно через адаптацию и повторение зарубежных мер наш «старший брат», Россия, пришла к цифровизации своих госсервисов – крупному шагу в развитии социальной и экономической сферы.

Исходя из основных идей, описанных в данной работе, большим недостатком нашей системы является **низкая степень участия бизнеса в формировании правовой части бизнес-среды**. В первую очередь стоит рассмотреть, как к этому вопросу подошли другие страны. Перспективную для Беларуси концепцию используют в Германии, что мы и рассмотрим.

«Страна союзов», так называют Германию, имеет следующую особенность: предприниматели из одной отрасли заключают союзы и объединения наподобие профсоюзов, представительства которых взаимодействуют с государством, представляют интересы членов союза и влияют на социальную и экономическую политику страны. Главным является **Федеральный союз малого и среднего бизнеса**, содержащий в составе 32 отраслевых союза предпринимателей (по некоторым оценкам, до 900 тысяч предприятий) и имеющим представительства по всей Германии и в 43 зарубежных странах.

Малые и средние фирмы объединяются названием «Mittelstand», в наше время МСП – база для экономики Германии. К малым и средним предприятиям в Германии на 2021 год относится 3,2 млн. предприятий, что составляет 99,3% от всех фирм [43]. В соотношении с 2,6 млн. таких предприятий в 2020 году виден скачок, одной из причин которого можно считать «возрождение» после сокращения деловой деятельности из-за COVID-19, а также реализация мер, описанных правительством Германии в «Стратегии развития малого и среднего бизнеса», которую приняли в 2019 году, но пандемия заставила стянуть на решение проблем в области здравоохранения все доступные ресурсы.

Сплочённость белорусов, дух единства, готовность бороться за идею до последнего – основополагающие черты нашего народа. Всё это может проявиться положительным фактором при создании организации, представляющей интересы предпринимательства на высшем уровне. В то же время наличие бизнес-союзов различного масштаба, децентрализованная структура белорусского бизнес-сообщества (БСПН им. Кунявского, БСП-пром, РСПП и др.), при централизованной законодательной системе (Законодательная власть в масштабах Республики – двухпалатный Парламент) показывает необходимость объединения предпринимателей, главным образом из МСП, в единую структуру.

Федеральный союз малого и среднего бизнеса по сути лоббирует интересы малых и средних предприятий, в силу своих масштабов (т.к. в его составе большая часть предпринимателей из всех сфер деятельности) имеет возможность выставлять требования правительству, а именно – министерству экономики,

целью которого является защита, поддержание и создание условий для развития МСБ в стране.

Формирование подобной «Федеральному союзу...» организации среди белорусских предпринимателей, имеющей весомый голос при создании или изменении законов – одна из самых эффективных потенциальных мер, позволяющая принимать во внимание интересы МСБ и в перспективе ведущая к улучшению бизнес-среды в стране. Важна независимость организации от политики и её самостоятельность, эти условия обеспечат максимальную эффективность при применении. Главная проблема, которая может помешать созданию такого союза, заключается в том, что политики могут увидеть потенциальную угрозу со стороны такой организации, и в том, что со временем она может проникнуть в политику в виде, скажем, новой политической партии. Однако всё это может быть законодательно урегулировано, что делает «союз» лишь весьма эффективным инструментом донесения мнений белорусских предпринимателей до «верхушки» политической системы, как это можно наблюдать в случае с Германией.

Предварительная **схема функционирования** адаптированной структуры в Беларуси представляется автором в следующем виде (название этого союза - N):

- Законопроект (или его изменение) перед окончательным принятием выносится на рассмотрение в главный корпус «Союза N», откуда автоматически рассылается в союзы-участники и/или в районные исполнительные комитеты. Кроме бизнес-союзов на роль «аттестационных» организаций вполне могут подойти уже существующие сегодня Советы по развитию предпринимательства при райисполкомах, которые претерпят минимальные изменения.

Советы в таком случае будут расширены, будут должны включать в себя как можно больше представителей всех отраслей, ведущих бизнес на данной территории (при наличии таких предприятий). Такая мера необходима для получения наиболее обширного мнения от бизнеса.

- На следующей встрече данных союзов производится ознакомление с положениями НПА с **последующей дискуссией** того, принять ли его. По окончании дискуссии проводится голосование в электронном формате, где кроме голоса «За/Против/Воздержался» указывается личный комментарий и его ключевые слова, в котором могут быть указаны причины отказа, предложения по оптимизации (в случае голоса «За/Против»), причины голоса «Воздержался».

Все ответы должны быть прозрачными, свободными для просмотра другими предпринимателями, с выборочной анонимностью (по желанию голосующего). При значительном количестве предпринимателей в голосовании участие должны принимать все, даже те, кто не включён в Совет по развитию предпринимательства, но имеет членство в «Союзе N».

- При необходимости, голосование может быть отложено на срок до 1 недели, на протяжении которой будут организованы дополнительные дискуссии на внеочередных собраниях «Советов...».

- Результаты голосования каждого района по его окончании автоматически высылаются в базу «Союза N», где на основании совокупной

оценки всех голосов и комментариев издаётся решение о допуске/недопуске НПА или его изменения к принятию.

Сама организация «Союз N» представляет собой сбор, систематизацию и окончательное определение мнения бизнеса, которое необходимо довести до представителей законодательной власти. Вся деятельность осуществляется именно малыми ячейками (бизнес-союзы и «Советы...»), а автоматизированная система (наподобие опроса Google Формы) позволяет максимально автоматизировать и стандартизировать собираемую информацию (вплоть до «Голос» и «Ключевые слова комментария»). Прозрачность результатов с возможностью в любое время проверить свои «ответы» в базе данных голосования позволяет исключить возможность замены/подтасовки голосов. А главное – эта система как обязательный заключительный этап подготовки НПА к внедрению подразумевает предварительное ознакомление с ним заинтересованных предпринимателей, а также учёт мнения бизнеса в целом по стране, а также по регионам и видам деятельности (которые этот НПА затрагивает).

В перспективе может рассматриваться территориальное распределение голосов с применением меры на территориях, одобривших НПА, однако такая система не соответствует определению «унитарное государство», эта часть больше подходит для федеративных государств.

Альтернативной мерой для поднятия уровня участия бизнеса в формировании бизнес-среды может служить пример Новой Зеландии, где в качестве советников министра бизнеса (аналог Министра экономики в Беларуси) работают менеджеры и бизнесмены. Они проводят связь между бизнесом и государством [19].

Повышение уровня цифровизации бизнеса – ещё одна интересная и перспективная стратегия, которую используют в Новой Зеландии. Создание базы данных с более, чем 500 видеозаписей, а также проведение вебинаров, на которых можно общаться и задавать вопросы экспертам по цифровому продвижению, маркетингу и другим сферам, позволило за два года (2020-2022) привести бизнес в более современный вид. Государственное участие заключается в том, что оплата участия этих специалистов происходит из бюджета, для предпринимателей программа полностью бесплатна.

Эта программа называется «Digital Boost», и оценки её эффективности проводились независимыми аудиторскими компаниями. В результате работы, за 2 года число слушателей из микро- и малого бизнеса превысило 30 000. Это при условии, что в Новой Зеландии малый бизнес ограничен 20 сотрудниками [19].

Кроме того, 80% слушателей приобрели сайт, 23% смогли за счёт применённых знаний поднять выручку, а среди наиболее активных предпринимателей, посещавших сайт программы хотя бы раз в неделю, этот показатель доходит до 39% [19].

Использование цифровых продуктов и способов распространения информации о своей компании позволяет расширить базу клиентов, повысить их информированность, а также использовать другие «фишки» для развития, что можно увидеть в результате работы программы.

Для Беларуси аналогичная система может помочь предпринимателям, которые в нашей стране представлены как молодёжью, которая уже понимает в цифровых продуктах, так и более консервативным населением, понять преимущества и важность использования цифровизации в бизнес-процессах.

Особенных изменений в концепции Новой Зеландии не требуется, вся суть состоит в создании сборника обучающих и «рекламирующих» видеороликов, в которых сначала простым языком, а далее – в более «продвинутом» формате будет описан комплекс преимуществ различных цифровых продуктов, начиная сайтом, заканчивая концепциями Digital marketing`а, CRM-системами и др., показывая выгоды от их использования.

Эта мера также будет работать лучше в совокупности с предложенной реформой системы образования (из главы 2.3).

Реформы, описанные в главе 2.3, также будут действовать с повышенной эффективностью в связке с применением системы, принятой для исполнения в Гонконге. Там студенты соответствующих специальностей могут быть направлены на реально действующие малые предприятия в качестве стажёров. Чтобы повысить заинтересованность бизнеса в таких неопытных сотрудниках, оплата стажировки происходит из внешних источников: НКО, действующие на правительственные гранты, а также государственные фонды [44].

Разумеется, на такое предприятие после выпуска студент может устроиться на работу, что снижает затраты времени на поиск и вовлечение в «реальный» процесс работы.

В Беларуси из подобной сферы действует система производственной практики в ВУЗах, а также распределение (преимущественно в государственные организации, согласно постановлению Совета Министров №911) студентов-бюджетников после выпуска.

Система Гонконга является более выгодной для реализации с точки зрения скорости и качества внедрения молодого специалиста в реальную рабочую среду. Будучи уверенными в соответствии специальности студента необходимым для фирмы требованиям, предприятиям будет более выгодно обучать студента в ходе стажировки практическим навыкам. Знакомство с предприятием заранее позволит студенту специализироваться более в конкретном направлении, что может привести к улучшению качества такой подготовки. К тому же, при прохождении подобных стажировок на частных предприятиях студенты подстраиваются именно под работу на этом предприятии, что позволит более качественно выполнять свои обязанности на работе, следовательно, получать больше денег в качестве оплаты труда. Для предприятия такая система решает вопросы кадрового голода и омоложения кадрового состава.

Сингапур также может дать Беларуси идеи для применения. Для малого бизнеса в Сингапуре одним из многих плюсов служит отсутствие такого понятия, как «минимальная заработная плата», в законодательстве. Для общемировой практики такая система довольно редка, однако сектор МСП, особенно предприятия с невысокой рентабельностью и молодые предприятия, высоко оценивает возможность проведения переговоров с нанимаемыми людьми о

сумме, которая бы их устроила. Аналогичная мера в Беларуси может быть полезна для сельской местности, где не все предприятия могут окупить большой штат сотрудников, которые могут быть необходимы, но не делать какой-то высокотехнологичной работы. Это может быть обслуживающий персонал и подобные вакансии.

Данная мера не вполне подходит под концепции, которых придерживается Беларусь сегодня, однако её точечное применение в некоторых ситуациях с согласия нанимателя и наёмного рабочего вполне реально и может улучшить ситуацию с трудоустройством, к примеру, в сельской местности. Следовательно, лучше иметь её в виду, т.к. понятие справедливости субъективно, а эффективность можно измерить в цифровых значениях.

Таким образом, используя элементы стратегий разных стран, которые помогли им добиться успехов в экономическом и социальном развитии, Беларусь может дополнить свои преимущества и «подтянуть» отстающие аспекты бизнес-среды.

3.3 Экономическая либерализация МСБ на примере сферы торговли

Читатель мог заметить, что в данной работе большое внимание уделяется сфере торговли. Этому есть две причины: торговля (преимущественно, розничная) – «колыбель» МСП как в Беларуси, так и в других странах бывшего Советского Союза. Она выступает важным звеном в доставке продукции от производителя конечному потребителю. Вторая же причина заключается в том, что автор тесно знаком со сферой торговли уже долгое время, видит изменения и тенденции, проходящие в этой сфере, что позволяет более комплексно и точно оценивать именно реальную ситуацию, а не теоретические данные.

Стоит отметить, что некоторые меры, которые будут описаны ниже, имеют общие концепции с отмеченными выше вопросами. Однако в данной главе они будут раскрыты более подробно для акцентирования внимания.

В контексте необходимости «возрождения» регионов, первой мерой автор считает необходимой сделать более свободные условия для магазинов в сельских населённых пунктах и небольших городах. Для быстрого и повсеместного развития «сельской бизнес-среды» в сфере торговли необходимо упростить условия открытия, а также улучшить условия функционирования субъектов МСП в малых городах, о чём и пойдёт речь далее.

В первую очередь, стоит обратить внимание на условия сельской местности, которые значительно отличаются от уровня даже районных городов. Незрелость инфраструктуры и отдалённость от более-менее значимых объектов, включая поставщиков товара, низкая степень распространённости интернет-соединения и связи (слабый сигнал), а также преимущественно взрослые люди и пенсионеры в качестве потребителей (в дополнение к их немногочисленности и частичному самообеспечению через выращивание овощей и т.п., следовательно, сильной ограниченности объёма рынка) требуют

создания отдельной системы для взаимодействия и регулирования таких предприятий.

Сама же структура сельских магазинов зачастую подразумевает предпринимателя в качестве продавца, возможно с совмещением других обязанностей, или же наличие 1-2 наёмных рабочих, которым необходимо выплачивать зарплаты, взносы в ФСЗН, а также налоги и другие затраты. Всё это соблюдается при регулировании цен, которому эти магазины должны подчиняться наравне с городскими, которые характеризуются большими оборотами продукции, за счёт чего им легче смириться с регулированием цен.

Выручка от реализации, как известно, состоит из двух компонентов: цены и объёма реализованной продукции. В отпускной цене «забиты» затраты на производство и реализацию, налоги и прибыль. Соответственно, прибыль от реализации состоит из доли прибыли в отпускной цене (в денежном эквиваленте) и объёма продаж. И чем более ограничен объём продаж (условных продуктов питания как составляющей автономного потребления, которая растёт при росте дохода лишь до определённого «порога»), тем более чувствительно предприятие к ценовому фактору.

Таким образом, регулирование цен в магазинах в сёлах и небольших городах является некорректной мерой, обусловленной невозможностью достижения фирмой своей первичной цели – максимизация (оптимизация) прибыли. Чем более жёстким является регулирование, тем ниже становится максимально возможная прибыль, вплоть до отрицательных значений, что повлечёт за собой отказ от работы с данной товарной позицией или замещение на менее качественный аналог.

Кроме этого, для предприятий с такими условиями следует создать более лояльные условия работы. Среди основных мер, которые являются трудновыполнимыми для них, но форсируются представителями государственных структур, можно привести обновление кассового оборудования и применение дифференцированного учёта в новых кассовых аппаратах, с чем в комплексе идёт необходимость создания и работы с базой данных, составляющей ассортимент реализуемой магазином продукции.

Как уже было сказано выше, молодые и перспективные люди из сельской местности сегодня стремятся перебраться в крупные города, особенно в Минск, в поиске высоких зарплат и перспектив в построении карьеры. В мелких населённых пунктах средний возраст населения значительно превышает аналогичные городские показатели. Это преимущественно люди «старой закалки», не знакомые с большинством современных технологий. В применении их навыков к работе в магазинах, они действуют интуитивно, опираясь на свою память, вводя цены товаров вручную. Обязательный характер перевода таких магазинов на новое кассовое оборудование для них означает необходимость обучения новым навыкам работы с технологиями, которые абсолютное большинство таких людей никогда не использовали.

Если брать во внимание этот факт, а также сильную ограниченность в ресурсах для применения и обслуживания таких «сложных» (для населения, не знакомого с цифровыми технологиями) и дорогих (стоимость одной кассы

доходит до 7 тысяч BYN [39]) систем, выходит, что издержки значительно превышают выгоды как для работников, так и для бизнеса, что говорит о спорном характере этой государственной инициативы. Эта мера однозначно требует переосмысления и повышения гибкости для применения в городах до районного уровня включительно, как минимум в несетевых магазинах «шаговой доступности».

Сетевые магазины, разумеется, работают по этой системе, потому что их ассортимент и обороты способствуют такой модернизации. Однако данные о модификации кассового оборудования на начало 2025 года (при необходимости полного перехода до июля 2025 года) показывают нежелание и/или невозможность эффективного перехода большинством субъектов МСП: с 2022 года, по словам замминистра по налогам и сборам Владимира Муквича, из 278 тысяч касс заменены на начало 2025 года лишь около 8 тысяч [25].

Для повышения привлекательности «сельского предпринимательства» в сфере торговли необходимо давать бизнесу реальные бонусы и льготы, которые могут помочь им нивелировать недостатки функционирования в сложных условиях.

В качестве важного элемента можно привести снижение налоговой нагрузки, наподобие функционирования в парках высоких технологий. Разумеется, все зоны нельзя делать «льготными», потому что в таком случае значительно снизятся налоговые поступления, которые необходимо будет замещать доходами из других источников. Однако в экспериментальном порядке можно реализовать ступенчатую систему, где степень льгот возрастает, начиная с районных городов, набирая максимальный «пакет» в сельской местности, где условия самые невыгодные даже при минимальной конкуренции.

Применяемые сегодня государством меры по поддержке предпринимательства в регионах практически полностью направлены на поддержку реализации товаров и услуг собственного производства, к тому же с необходимостью сертификации Белорусской торгово-промышленной палатой. Такие узконаправленные меры негативно сказываются на численности желающих открыть торговые (исключительно торговые, без производственной части) предприятия. К тому же в нынешнем перечне есть меры, которые применяются только для сельской местности, без гибкого снижения степени льгот для малых городов. Непосредственно отсутствие гибкости в условиях ведения бизнеса и приводят к нарастанию экономического разрыва между крупными и малыми городами [7].

Исходя из структуры затрат на налоговые выплаты, главными «претендентами» на льготные ставки станут НДС (вплоть до его полной отмены для сельских магазинов) и налог на прибыль (с аналогичными условиями, а также предоставлением «налоговых каникул» на первые несколько лет работы в мелких городах). Кроме того, в малых городах и сельской местности система коэффициентов, вводимых местными органами власти, должна быть ориентированной не на повышающие значения, а на понижающие, т.к. более низкие суммы налоговых платежей для предприятий приведут к росту суммы на реинвестирование, следовательно, развитие своего дела и прилегающей

инфраструктуры. Непосредственно в случае сельской местности не столь важны объёмы налоговых поступлений. Нынешняя ситуация заключается в том, что там сейчас просто зачастую нет предприятий, способных платить налоги, даже, возможно, в сниженных значениях. То есть снижение, даже временное (5-7 лет), в такой местности налоговой нагрузки до минимума позволит зайти на этот рынок большему числу предприятий, «стать на ноги» и развить себя и прилегающую инфраструктуру до удовлетворительного качества, а потом постепенно повышать сумму налоговых платежей в ходе работы и развития.

Вдобавок, если применять данную систему в комплексе с описанной выше реформой пенсионной системы (в главе 3.1), то можно избавить бизнес от значительной части уплат ФСЗН, которые сегодня также составляют значительную часть затрат, обходясь в дополнительную треть зарплаты каждого сотрудника. Для конкретно сельской местности (в целях даже минимального повышения платёжеспособности сельского населения) также может пригодиться описанная в главе 3.2 система «отсутствия минимальной зарплаты», применяемая в Сингапуре.

Такие, казалось бы, банальные меры, прототипы которых сегодня можно найти в белорусском законодательстве, однако в значительно меньшей степени активности, позволят снизить затраты, обеспечив более низкие цены и лучшие условия для предпринимателей в регионах. Разумеется, по мере возможности и с постепенной помощью представителей местного бизнеса можно будет улучшать инфраструктуру, позволяя в перспективе ещё больше снизить затраты на логистику и ремонт техники за счёт, к примеру, модернизации дорожного покрытия, а также улучшая связь и модернизируя интернет-соединение для возможности привлечения более современных направлений бизнеса и придании таким населённым пунктам дополнительных возможностей для обеспечения занятости молодёжи с современными профессиями и дальновидными взглядами.

Идеальной мерой (которая подходит под описанную ранее в главе 3.1) является перечисление значительно большей доли налоговых поступлений от предприятий в деревне, селе, малом городе в бюджет непосредственно этой административно-территориальной единицы (района), что позволит не «вымывать» эти средства из региона, а направлять их на его развитие.

Для более чётких правил применения такой «обширной» льготной системы необходимо проводить более активный контроль, позволяющий избежать такой потенциальной проблемы, которую автор назвал «прокси-оформление».

Суть этой проблемы заключается в том, что если «привязываться» к юридическому адресу фирмы, то существует шанс на оформление головного офиса с юридическим адресом в сельском н/п, в то время как фирма действует в других точках страны. Получается, что «прокси-оформление» – через посредника – позволит злоупотреблять льготными системами.

Для недопущения этой проблемы все решения в рамках льготных программ будет более эффективно привязывать не к юридическому адресу, а к «месту оказания услуги», то есть к реальным точкам, где производится деятельность. Точечный контроль позволит оптимизировать пользователей льготной программы, обеспечив дополнительную гибкость системы

налогообложения для регионов. В Беларуси уже применяются подобные способы, однако такая система обеспечит минимальное «место для манёвра» в вопросе пользования льготами.

*У этой проблемы есть и другие аспекты. Рассматривая пример г.Слонима, некоторые функционирующие на территории города/района предприятия были отданы в статус филиалов других городов: Слонимский завод по производству вина стал филиалом Дятловского, Слонимский молокозавод – Щучинского, а затем Гродненского, Слонимская птицефабрика – Скидельской (это не полный список). Соответственно, юридический адрес предприятия переместился в другой регион, а налоги местного бюджета от этих предприятий – из Слонима в другие города. Кроме льготной системы, эта проблема приводит к **работе таких предприятий на развитие другого региона**, а этот процесс – к увеличению разрыва в экономических возможностях.*

Кроме налоговых преференций, лояльные условия функционирования подразумевают упрощение процессов регистрации, лицензирования и деятельности проверяющих структур.

Требования, применяемые сегодня к объектам торговли (и не только), для разрешения на работу, состоят из целого «комплекса комплексов». В условиях сельской местности полное соблюдение этого перечня будет стоить предпринимателю намного большую сумму, ведь не стоит забывать о слабой инфраструктуре и технологическом отставании среднестатистического села от городов.

Применение «надзорных каникул», которые сегодня практикуются в ряде развитых и развивающихся стран, способно также дать «лёгкий старт» торговым предприятиям в деревнях. Заключается эта мера в ослаблении контроля (вплоть до нулевого) за условиями осуществления деятельности в первые N лет работы.

Предприниматель (на примере торговли) будет лично заинтересован в получении прибыли, а для этого ему необходимо обеспечить сбыт продукции. Сбыт, в свою очередь, определяется как спросом, так и предложением. В зависимости от качества предлагаемой торговой точкой продукции спрос будет различаться. Следовательно, минимальный набор требований, который необходим для обеспечения базовых процессов (в данном случае, для продажи товара), а именно комплекс мер для того, чтобы товар не портился раньше срока годности, минимальная защита от вредителей и др., будет соблюдаться даже при отсутствии каких-либо внешних регуляторов.

Внутренним регулятором будет мнение (вследствие – количество) клиентов, а результатом деятельности будет не только сделка о купле-продаже, но и изменение репутации самого предпринимателя. Как известно, в маленьких городах все друг друга знают, а слухи быстро приобретают «глобальный» характер.

Предпринимателю в таких условиях будет просто экономически невыгодно осуществлять деятельность низкого качества, что и составляет влияние «невидимой руки», описанной в своё время Адамом Смитом, где, преследуя личные интересы, человек действует в интересах общества.

Такой комплекс «неприкосновенности» для предприятий в их первые годы работы в дополнение к государственно-частному участию в развитии минимального «пакета» инфраструктуры в селе (ровные дороги, бесперебойное электричество, водопровод и канализация) даст снижение издержек на функционирование, повышение общего качества жизни людей, время на начальное развитие предприятий, а также занятость местных жителей в обслуживании данной инфраструктуры (ЖКХ, электрики, дорожники и другие базовые профессии).

Общая идея развития регионов через подобную схему состоит в том, что при обеспечении всё более выгодных условий работы, всё больше предпринимателей будут готовы открыть хотя бы микропредприятие в таких условиях.

По аналогии со схемой взаимодействия спроса (объёма рынка) и предложения (предприятий на рынке), неценовые факторы (к примеру, улучшение инфраструктуры) будут двигать кривую предложения всё правее, снижая «равновесную цену» (затраты на открытие и функционирование) и повышая «равновесный объём» (число продавцов на рынке).

Разумеется, в данной работе описаны не все проблемы, представлены не все возможные решения. Однако даже описанного выше достаточно для того, чтобы заострить внимание уполномоченных органов и имущих власть людей на необходимости модернизации, улучшения многих сфер белорусской институциональной среды.

Ни одна проблема в масштабах страны не может быть решена «плоским» подходом. Для достижения значительных результатов в преодолении стоящих перед нами вызовов требуется целый комплекс изменений в большинстве направлений. Даже описанные в этой работе предложения являются совокупностью более мелких элементов, которые будут многократно усиливаться друг другом при их совместном внедрении и замене ими устаревших институтов, которые в Беларуси на сегодняшний день сдерживают развитие как бизнеса, так и человека как экономического субъекта, не давая раскрыть свой потенциал.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе был подробно рассмотрен и проанализирован малый и средний бизнес Беларуси, условия его функционирования. Динамика положения частного сектора, в частности МСП, показывает изменения, которые осуществляются для улучшения бизнес-среды в нашей стране.

Были выявлены тенденции, которые имеют место в государственной политике по отношению к частному сектору, динамика настроений и ожиданий предпринимателей по поводу перспектив развития своего предприятия и белорусской бизнес-среды в целом, а также проанализирована оценка как белорусскими, так и зарубежными экспертами, с последующим выделением сильных и слабых сторон нашей бизнес-среды и определяющих её институтов.

Каждый аспект бизнес среды представляет собой комплекс формальных и неформальных институтов, которые должны обладать синергией для повышения эффективности отдельных мер при применении их в составе системы. Направленность, проработка и корректное использование институциональных систем повышает эффективность всей среды, иными словами – приводит к улучшению бизнес-среды в стране.

Беларусь после становления самостоятельным государством определила целью социально-ориентированную рыночную экономику, однако в нашей институциональной среде значительный вес имеет государственная форма собственности (в основном это касается крупных предприятий и стратегически важных отраслей) и государственное регулирование экономики.

Институциональная среда Беларуси имеет как «сильные», так и «слабые», частично противоречивые аспекты. Недостатки нашей институциональной среды приводят к росту неопределённости, повышению транзакционных издержек и, как следствие, снижению эффективности функционирования и планирования деятельности для участников экономики. Несмотря на наличие «слабых» сторон, мы непрерывно работаем над совершенствованием среды, снижая институциональный вакуум и повышая синергетический эффект всей системы.

Для развития бизнеса во многом важно качество системы образования, через которую проходят как будущие предприниматели, так и их наёмный персонал. В работе представлено предложение по реформированию и совершенствованию белорусской системы школьного и дополнительного образования для большей практикоориентированности процесса обучения, вовлечения интересов учащихся в процесс передачи знаний, развития предрасположенности и таланта каждого желающего. Ведь без качественной базы знаний в голове, собственного мировоззрения и развитого критического мышления нельзя добиться развития как человека, так и бизнеса, особенно в современном мире.

Что же касается государственной политики, ориентированной на взаимодействие с бизнесом и его регулирование, в Беларуси есть определённые проблемы в области гибкости регулирования, получения обратной связи и налаживания этого самого «взаимодействия». Это говорит о наличии проблем в

институциональной среде, а, как было сказано ранее, она определяет эффективность работы и развития каждого элемента и всей системы.

Для совершенствования нашей институциональной среды были рассмотрены меры, принимаемые для развития, привлечения и поддержки МСП в разных странах. Для того, чтобы Беларусь могла использовать аналогичные меры, необходима адаптация, способы которой для каждого приведённого мероприятия также описаны в данной работе.

Для обеспечения большей практической значимости работы были приведены меры по экономической либерализации на примере одной из основных сфер деятельности МСП – сферы торговли. В этой части особое внимание уделено той же проблеме гибкости регулирования бизнеса, а также затронут аспект «возрождения» регионов за счёт привлечения этого, наиболее простого для МСП, бизнеса в малые города и сельскую местность в качестве «предвестников» и одних из главных участников развития «глубинных» регионов.

Цель работы – выявить слабые места белорусской бизнес-среды и предложить рекомендации для оптимизации и повышения эффективности функционирования МСП – была достигнута. Был проведён разносторонний анализ, впоследствии были выдвинуты и подробно описаны рекомендации и предложения по развитию бизнес-среды и увеличению эффективности работы белорусского МСП.

Все задачи исследования были выполнены, работа полностью соответствует точке зрения автора и отражает как теоретические и практические данные, так и реальную ситуацию в тех аспектах, с которыми лично «знаком» автор работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аджемоглу, Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные / Д. Аджемоглу, Д. Робинсон, Пер. с англ – Д. Литвинов, П. Миронов, С. Санович, – М., 2016 – 693 с.
2. Александр Аузан. Куда уходят наши налоги, почему такие низкие пенсии и отчего дешевет рубль [Электронный источник] / видеохостинг Youtube, канал «А поговорить? Наука». – 2025. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=3MtkoTtVWUg>. – Дата доступа: 07.03.2025.
3. Бизнес и государство: пути взаимодействия [Электронный ресурс] / портал Белорусского Института Стратегических Исследований. – 2024. – Режим доступа: <https://socio.bisr.by/biznes-i-gosudarstvo-puti-vzaimodejstvija/>. – Дата доступа: 01.03.2025.
4. В Слониме в гипермаркете «Алми» была замечена мышь, minsk_novostnoy [Электронный ресурс] / Instagram, группа Минск - новости. – 2025. – Режим доступа: https://www.instagram.com/minsk_novostnoy/reel/DGm8VSsoUeR/. – Дата доступа: 21.03.2025.
5. Валовый внешний долг Республики Беларусь – структура, [Электронный ресурс] / портал Национального Банка Республики Беларусь. – 2025. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/externaldebt>. – Дата доступа: 01.03.2025.
6. Василега, В.Г. Инфляционные процессы в Беларуси в условиях ценового регулирования / В.Г. Василега, Н.И. Макаревич, И.В. Матюш // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2025. – №2. – с. 43-52.
7. Ведение бизнеса в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / портал группы компаний В1. – 2025. – Режим доступа: <https://b1.by/doing-business-belarus-2025>. – Дата доступа: 15.03.2025.
8. Вклад малого бизнеса в экономику Беларуси: цифры и факты. Юрий Чеботарь. Актуальное интервью год [Электронный ресурс] / видеохостинг Youtube, канал News.by. – 2025. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=25DvYmWOt9Y>. – Дата доступа: 05.03.2025.
9. Встреча с представителями частных предприятий [Электронный ресурс] / портал Президента Республики Беларусь. – 2025. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/events/vstreca-s-predstavitelami-castnyh-predpriatij>
10. Деловая среда Беларуси 2005. Аналитический отчет [Электронный ресурс] / портал International Finance Corporation World Bank Group. – 2005. – Режим доступа: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/947921468014419316>. – Дата доступа: 23.02.2025.
11. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП Беларуси к 2030 году должна достичь 50 % [Электронный ресурс] / новостной портал news.by. – 2019. – Режим доступа: https://news.by/news/ekonomika/dolya_malogo_i_srednego_biznesa_v_vvp_belarusi_k_2030_godu_dolzna_dostich_50_. – Дата доступа: 01.03.2025.
12. Евстафьева, И.Ю. Проблемы и перспективы взаимодействия государства и бизнеса в обеспечении социального развития / И.Ю. Евстафьева //

Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2022. – №6. – 4 с.

13. Еловских, В. В. Роль малого бизнеса в белорусской экономике / В.В. Еловских. – Мн.: Логвинов, 2005. – 56 с.

14. Зачем читать «Улисса», разбирать «Войну и мир» и сдавать ЕГЭ: Дробышевский и литература [Электронный ресурс] / видеохостинг Youtube, канал RTVI. – 2025. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=eVnIiasuUzs>. – Дата доступа: 11.03.2025.

15. Индекс Doing business – Беларусь [Электронный ресурс] / Архив doing business. – 2020. – Режим доступа: <https://archive.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/belarus>. – Дата доступа: 11.02.2025.

16. Индекс восприятия коррупции – рейтинг стран [Электронный ресурс] / официальный сайт CPI. – 2023. – Режим доступа: <https://www.transparency.org/en/cpi/2023/index/dnk>. – Дата доступа: 02.03.2025.

17. Индекс человеческого капитала в Беларуси [Электронный ресурс] / информационное агентство Belta. – 2020. – Режим доступа: <https://belta.by/infographica/view/pozitsija-belarusi-po-indeksu-chelovecheskogo-kapitala-22294/>. – Дата доступа: 22.02.2025.

18. Кадры, регулирование цен и доначисление налогов: взгляд бизнеса на 2024 год [Электронный ресурс] / Новая экономическая газета. – 2024. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/vzglyad-biznesa-na-2024-god-kadry-regulirovanie-tsen-i-donachislenie-nalogov/>. – Дата доступа: 04.03.2025.

19. Как поддерживают малый бизнес в разных странах и в России [Электронный ресурс] / РБК тренды. – 2025. – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/642421919a7947da946ee874>. – Дата доступа: 05.03.2025.

20. Куприс, В.И. Современные проблемы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь и его реформирование с использованием зарубежного опыта [Электронный ресурс] / В.И. Куприс // Репозиторий Белорусского национального технического университета. – 2024. – 8 с. – Режим доступа: <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/145671/131-138.pdf>. – Дата доступа: 21.03.2025.

21. Лукашенко: нельзя допускать отток населения из регионов [Электронный ресурс] / видеохостинг Youtube, канал Belta. – 2025. – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=0qtD3_1bz5s. – Дата доступа: 01.03.2025.

22. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь в 2021 году [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2022. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_brochures/index_54356/. – Дата доступа: 05.03.2025.

23. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь в 2023 году [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2024. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_brochures/index_99533/. – Дата доступа: 05.03.2025.

24. Малый и средний бизнес в Китае [Электронный ресурс] / Российско-Азиатский союз промышленников и предпринимателей. – 2022. – Режим доступа: https://raspp.ru/business_news/Malyu-i-sredniy-biznes-v-Kitaye/. – Дата доступа: 10.03.2025.

25. Налоговая рассказала, сколько программных касс уже заменил бизнес (данные) [Электронный ресурс] / новостной портал Officelife. – 2024. – Режим доступа: <https://officelife.media/news/57429-nalogovaya-rasskazala-skolko-programmnykh-kass-uzhe-zamenil-biznes/>. – Дата доступа: 02.03.2025.

26. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – Перевод на русский язык: А. Н. Нестеренко. — М., 1997.

27. О компании «АлюминТехно» [Электронный ресурс] / портал группы компаний АлюТехГрупп. – 2025. – Режим доступа: <https://alutech-group.com/by-ru/o-kompanii/>. – Дата доступа: 01.03.2025.

28. О компании «Фрешпак Солюшенс» [Электронный ресурс] / портал компании Фрешпак Солюшенс. – 2025. – Режим доступа: <https://www.freshpack.by/company.html>. – Дата доступа: 01.03.2025.

29. О поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / Портал pravo.by. – 2024. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11000148>. – Дата доступа: 01.03.2025.

30. О порядке установления цен на плодоовощную продукцию в 2024 году [Электронный ресурс] / Министерство Антимонопольного Регулирования Торговли. – 2024. – Режим доступа: https://www.mart.gov.by/Плодоовощная_2024_года.pdf. – Дата доступа: 27.02.2025.

31. О Фонде [Электронный ресурс] / портал Фонда социальной защиты населения. – 2025. – Режим доступа: <https://ssf.gov.by/ru/about-fond-ru/>. – Дата доступа: 21.03.2025.

32. Об изменении законов по вопросам предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / портал Палаты налоговых консультантов. – 2025. – Режим доступа: https://pnkbel.by/legislation/zakonoproekt_ip/. – Дата доступа: 06.03.2025.

33. Обзор о мерах поддержки МСП в США (SBA) [Электронный ресурс] / Портал Фонда развития предпринимательства DAMU. – 2020. – Режим доступа: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/informatsiya-fonda/analitika/msp-usa-analytics-2020.html>. – Дата доступа: 10.03.2025.

34. ООО «Машиностроительное предприятие КОМПО» [Электронный ресурс] / портал rabota.by. – 2025. – Режим доступа: <https://brest.rabota.by/employer/684198>. – Дата доступа: 01.03.2025.

35. Основные изменения Налогового кодекса в 2022 году [Электронный ресурс] / бухгалтерская компания АйТиНимакс. – 2022. – Режим доступа: <https://itnimax.by/nalog-kodeks-22/>. – Дата доступа: 07.03.2025.

36. Отчет по опросу малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / портал ipm.by. – 2002. – Режим доступа: <http://www.ipm.by/index.pl?topicid=c81a4b71#2>. – Дата доступа: 15.02.2025.

37. Оценка малыми и средними предприятиями условий ведения предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / Исследовательский

центр ИПМ. – 2018. – Режим доступа: <https://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2018r04.pdf>. Дата доступа: 21.02.2025.

38. Постановление Совета Министров №713 [Электронный ресурс] / портал pravo.by. – 2022. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C22307134>. Дата доступа: 25.02.2025.

39. Почему переход на новые кассы стал проблемой для бизнеса в регионах и что с этим делать (общая) [Электронный ресурс] / новостной портал [Officelife](http://officelife.by). – 2024. – Режим доступа: <https://officelife.media/article/58278-perekhod-na-novye-kassy-dlya-biznesa-v-regionakh/>. – Дата доступа: 05.03.2025.

40. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. – 2003. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2003n3r04>. – Дата доступа: 20.02.2025.

41. Прогнозы и предложения бизнеса на 2025 год [Электронный ресурс] / Новая экономическая газета. – 2024. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/prognozy-i-predlozheniya-biznesa-na-2025-god/>. – Дата доступа: 05.03.2025.

42. Рабочая группа по анализу деятельности НАН Беларуси [Электронный ресурс] / портал Президента Республики Беларусь. – 2024. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/events/vstreca-s-rabocej-gruppoj-po-analizu-deatel-nosti-nacional-noj-akademii-nauk-belarusi>. – Дата доступа: 10.03.2025.

43. Сердце немецкой экономики [Электронный ресурс] / Портал [Deutschland.de](http://www.deutschland.de). – 2021. – Режим доступа: <https://www.deutschland.de/ru/topic/ekonomika/german-mittelstand-cifry-i-fakty-ob-odnom-nemeckom-fenomene>. – Дата доступа: 20.03.2025.

44. Система стажировок в Гонконге [Электронный ресурс] / программа [Startmeup](http://startmeup.gov.hk). – 2025. – Режим доступа: <https://www.startmeup.hk/startup-resources/government-funding-scheme-and-support/#nurturing-tech-talent-pool>. – Дата доступа: 08.03.2025.

45. Совещание по вопросам регулирования цен [Электронный ресурс] / видеохостинг Youtube, канал [Belta](https://www.youtube.com/channel/UCBelta). – 2025. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=MJHnrfrT7Io>. – Дата доступа: 01.03.2025.

46. Состояние малого и среднего частного бизнеса в Беларуси в 2018 году [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. – 2018. – Режим доступа: <https://www.research.by/webroot/delivery/files/sr2018r02.pdf>. Дата доступа: 27.02.2025.

47. Сужения перечня товаров очевидно [Электронный ресурс] / портал myfin.by. – 2025. – Режим доступа: <http://clck.ru/3HrzdY>. – Дата доступа: 21.03.2025.

48. Толочко, Я.А. О проблемах пенсионной системы Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Я.А. Толочко, Е.И. Езепчик // Репозиторий Брестского государственного технического университета. – 2022. – 4 с. – Режим доступа: <https://rep.bstu.by/bitstream/handle/data/41280/138-141.pdf>. – Дата доступа: 21.03.2025

49. Тридцать лет со дня падения Берлинской стены [Электронный ресурс] / World socialist website. – 2019. – Режим доступа: <https://www.wsws.org/ru/articles/2019/11/22/berl-n22.html>. – Дата доступа: 20.03.2025.

50. Управление регистрации и лицензирования главного управления юстиции Минского горисполкома [Электронный ресурс] / портал Минского городского исполнительного комитета. – 2025. – Режим доступа: <https://minsk.gov.by/ru/org/8643/>. – Дата доступа: 01.03.2025

51. Чемберлин, Э.Х. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Э.Х. Чемберлин. - Перевод с англ.; под ред. Ю.Ольсевича. – М.: Экономика, 2006. – 351 с.

52. Юрий Чеботарь: малый и средний бизнес поступательно наращивает свой вклад в экономику [Электронный ресурс] / портал Министерства экономики Республики Беларусь. – 2025. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/ru/news-ru/view/jurij-chebotar-malyj-i-srednij-biznes-postupatelno-naraschivaet-svoj-vklad-v-ekonomiku-50091-2025/>. – Дата доступа: 05.03.2025.

53. Global Innovation Index – Беларусь [Электронный ресурс] / портал организации WIPO. – 2024. – Режим доступа: <https://www.wipo.int/gii-ranking/en/belarus>. – Дата доступа: 14.02.2025.

54. Improving the Business Environment. Belarus [Electronic resource] / World Bank Group. – 2003. – Mode of access: <http://documents.worldbank.org/curated/en/832111468200354758>. – Date of access: 04.03.2025.

55. Index of economic freedom [Electronic resource] / The Heritage Foundation. – 2024. – Mode of access: <https://www.heritage.org/index/>. – Date of access: 10.03.2025.

56. Small and medium-sized business in the Republic of Belarus – Statistical book [Electronic resource] / National statistical committee of the Republic of Belarus. – 2019. – Mode of access: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/3f5/3f5e9fa0e3d74b7d930b540f1cb3c6a1.pdf>. – Date of access: 01.03.2025.

57. The Evolution of U.S. Retail Concentration [Electronic resource] / U.S. Bureau of Labor Statistics. – 2021. – Mode of access: <https://www.bls.gov/osmr/research-papers/2020/pdf/ec200080.pdf>. – Date of access: 21.03.2025.